Nº 11F0027M au catalogue — Nº 071
ISSN 1703-0412
ISBN 978-1-100-97762-1

Document de recherche

Série de documents de recherche sur l'analyse économique (AE)

Productivité du travail des entreprises individuelles et des sociétés de personnes non constituées : incidence sur l'écart de productivité entre le Canada et les États-Unis

par John R. Baldwin, Danny Leung et Luke Rispoli

Division de l'analyse économique
18-F, Immeuble R.-H.-Coats, 100, promenade Tunney's Pasture
Téléphone: 1-800-263-1136

Statistique Canada Statistics Canada

Canada

Productivité du travail des entreprises individuelles et des sociétés de personnes non constituées : incidence sur l'écart de productivité entre le Canada et les États-Unis

par
John R. Baldwin, Danny Leung et Luke Rispoli

11F0027M N° 071
ISSN 1703-0412
ISBN 978-1-100-97762-1

Comment obtenir d'autres renseignements :
Service national de renseignements : 1-800-263-1136
Renseignements par courriel : infostats@statcan.gc.ca

Juillet 2011

Les auteurs remercient Jean-Pierre Maynard, de la Division des comptes des revenus et dépenses de Statistique Canada, de son aide pour produire les données sur les heures travaillées aux États-Unis requises pour l'étude et de ses commentaires concernant le présent article. Ils remercient également Meenakshi Basant Roi et Carlos Rosell, tous deux du ministère des Finances Canada, pour leurs commentaires.

Les noms des auteurs sont inscrits en ordre alphabétique.

Publication autorisée par le ministre responsable de Statistique Canada

© Ministre de l'Industrie, 2011

Tous droits réservés. Le contenu de la présente publication électronique peut être reproduit en tout ou en partie, et par quelque moyen que ce soit, sans autre permission de Statistique Canada, sous réserve que la reproduction soit effectuée uniquement à des fins d'étude privée, de recherche, de critique, de compte rendu ou en vue d'en préparer un résumé destiné aux journaux et/ou à des fins non commerciales. Statistique Canada doit être cité comme suit : Source (ou « Adapté de », s'il y a lieu) : Statistique Canada, année de publication, nom du produit, numéro au catalogue, volume et numéro, période de référence et page(s). Autrement, il est interdit de reproduire le contenu de la présente publication, ou de l'emmagasiner dans un système d'extraction, ou de le transmettre sous quelque forme ou par quelque moyen que ce soit, reproduction électronique, mécanique, photographique, pour quelque fin que ce soit, sans l'autorisation écrite préalable des Services d'octroi de licences, Division de la gestion de l'information, Statistique Canada, Ottawa, Ontario, Canada K1A 0T6.

This publication is available in English (Catalogue no. 11F0027M, no. 071).

Note de reconnaissance

Le succès du système statistique du Canada repose sur un partenariat bien établi entre Statistique Canada et la population, les entreprises, les administrations canadiennes et les autres organismes. Sans cette collaboration et cette bonne volonté, il serait impossible de produire des statistiques précises et actuelles.

Normes de service à la clientèle

Statistique Canada s'engage à fournir à ses clients des services rapides, fiables et courtois. À cet égard, notre organisme s'est doté de normes de service à la clientèle qui doivent être observées par les employés lorsqu'ils offrent des services à la clientèle. Pour obtenir une copie de ces normes de service, veuillez communiquer avec Statistique Canada au numéro sans frais 1-800-263-1136. Les normes de service sont aussi publiées dans le site www.statcan.gc.ca sous « Notre organisme » cliquez sur À propos de nous > Notre organisme > et sélectionnez « Offrir des services aux Canadiens ».

Série de documents de recherche sur l'analyse économique

La série de documents de recherche sur l'analyse économique permet de faire connaître les travaux de recherche effectués par le personnel du secteur des études analytiques et des comptes nationaux, les boursiers invités et les universitaires associés. Cette série de documents de recherche a pour but de favoriser la discussion sur un éventail de sujets tels que les répercussions de la nouvelle économie, les questions de productivité, la rentabilité des entreprises, l'utilisation de la technologie, l'incidence du financement sur la croissance des entreprises, les fonctions de dépréciation, l'utilisation de comptes satellites, les taux d'épargne, le crédit-bail, la dynamique des entreprises, les estimations hédoniques, les tendances en matière de diversification et en matière d'investissements, les différences liées au rendement des petites et des grandes entreprises ou des entreprises nationales et multinationales ainsi que les estimations relatives à la parité du pouvoir d'achat. Les lecteurs de la série sont encouragés à communiquer avec les auteurs pour leur faire part de leurs commentaires, critiques et suggestions.

Les documents sont diffusés principalement au moyen d'Internet. Ils peuvent être téléchargés gratuitement sur Internet, à www.statcan.gc.ca.

Tous les documents de recherche de cette série font l'objet d'un processus de révision institutionnelle et d'évaluation par les pairs afin de s'assurer de leur conformité au mandat confié par le gouvernement à Statistique Canada en tant qu'agence statistique et de leur pleine adhésion à des normes de bonne pratique professionnelle, partagées par la majorité.

Les documents de cette série comprennent souvent des résultats provenant d'analyses statistiques multivariées ou d'autres techniques statistiques. Il faut noter que les conclusions de ces analyses sont sujettes à des incertitudes dans les estimations énoncées.

Le niveau d'incertitude dépendra de plusieurs facteurs : de la nature de la forme fonctionnelle de l'analyse multivariée utilisée; de la technique économétrique employée; de la pertinence des hypothèses statistiques sous-jacentes au modèle ou à la technique; de la représentativité des variables prises en compte dans l'analyse; et de la précision des données employées. Le processus de la revue des pairs vise à garantir que les documents dans les séries correspondent aux normes établies afin de minimiser les problèmes dans chacun de ces domaines.

Comité de révision des publications
Direction des études analytiques, Statistique Canada
18e étage, Immeuble R.-H.-Coats
Ottawa, Ontario K1A 0T6

Signes conventionnels

Les signes conventionnels suivants sont employés dans les publications de Statistique Canada :

.	indisponible pour toute période de référence
..	indisponible pour une période de référence précise
...	n'ayant pas lieu de figurer
0	zéro absolu ou valeur arrondie à zéro
0^s	valeur arrondie à 0 (zéro) là où il y a une distinction importante entre le zéro absolu et la valeur arrondie
^{p}	provisoire
^{r}	révisé
x	confidentiel en vertu des dispositions de la *Loi sur la statistique*
^{E}	à utiliser avec prudence
F	trop peu fiable pour être publié
*	valeur significativement différente de l'estimation pour la catégorie de référence ($p<0,05$)

Table des matières

Résumé **5**

Sommaire de gestion **6**

1 Introduction **8**

2 Répartition du secteur des entreprises en une composante des sociétés et une composante des entreprises non constituées en sociétés **10**

2.1 Le secteur des sociétés et le secteur des entreprises non constituées en sociétés au Canada 10

2.2 Secteur des sociétés et secteurs des entreprises non constituées en sociétés aux États-Unis 12

3 Importance relative du secteur des entreprises non constituées en sociétés **14**

3.1 Les secteurs canadien et américain des entreprises non constituées en sociétés 14

3.2 Subdivision du secteur des entreprises non constituées en sociétés en entreprises individuelles et en sociétés de personnes 17

4 Questions de méthodologie **20**

4.1 Production 20

4.2 Facteur travail 21

4.2.1 Méthode de calcul du facteur travail canadien 22

4.2.2 Méthode de calcul du facteur travail aux États-Unis 24

5 Productivité selon la forme juridique de l'entreprise **28**

5.1 Productivité du travail au Canada 28

5.2 Productivité du travail aux États-Unis 32

6 Indice des prix pour la comparaison de la production du Canada et des États-Unis **36**

7 L'écart de productivité du travail du secteur des entreprises entre le Canada et les États-Unis **39**

8 Conclusion **44**

Annexe **46**

Bibliographie **47**

Résumé

La présente étude a pour but d'examiner l'incidence du rendement des entreprises non constituées en sociétés exploitées par des travailleurs indépendants sur l'écart de productivité du travail entre le Canada et les États-Unis. À cette fin, le secteur des entreprises de chaque pays est subdivisé en un secteur des entreprises non constituées en sociétés et un secteur des sociétés, pour chacun desquels sont produites des estimations de la productivité du travail.

Le rendement de la productivité du secteur des entreprises non constituées en sociétés relativement à celui du secteur des sociétés est nettement plus faible au Canada qu'aux États-Unis. Par conséquent, si l'on retranche le secteur des entreprises non constituées en sociétés des estimations calculées pour le secteur des entreprises de chaque pays et que l'on compare uniquement les secteurs des sociétés des deux pays, la différence de niveau de productivité entre le Canada et les États-Unis diminue.

Le secteur des entreprises non constituées en sociétés comprend les entreprises individuelles ainsi que les sociétés de personnes. La présente étude a aussi pour objectif d'examiner l'effet isolé des entreprises individuelles sur l'écart de productivité entre le Canada et les États-Unis. La ressemblance entre les entreprises individuelles des deux pays est plus prononcée que celles entre les sociétés de personnes, ces dernières étant beaucoup plus grandes aux États-Unis qu'au Canada.

Quand les entreprises individuelles sont soustraites des estimations pour le secteur des entreprises de chaque pays (ce qui permet de comparer ces entreprises individuelles au reste du secteur des entreprises, qui comprend les sociétés de personnes et le secteur des sociétés), la différence de productivité du travail entre le Canada et les États-Unis diminue aussi, mais environ deux fois moins que quand on soustrait les entreprises individuelles ainsi que les sociétés de personnes.

En 1998, la productivité plus faible du secteur des entreprises non constituées en sociétés (entreprises individuelles et sociétés de personnes) expliquait presque entièrement l'écart de productivité entre le Canada et les États-Unis. Depuis, la productivité du secteur des sociétés a diminué au Canada comparativement aux États-Unis et le secteur des entreprises non constituées en sociétés n'est plus entièrement à l'origine de l'écart.

Sommaire de gestion

Le présent article a pour but de déterminer si la différence de productivité du travail entre le Canada et les États-Unis est due en partie au rendement des petits producteurs canadiens d'un type particulier. Pour cela, les entreprises de travailleurs indépendants non constituées en sociétés sont retranchées des estimations de la productivité du travail dans les deux pays afin de comparer uniquement la productivité des plus grandes entreprises.

La productivité du travail est un indicateur de l'efficacité avec laquelle les producteurs utilisent la main-d'œuvre dans le procédé de production. Les différences de productivité du travail peuvent découler de différences entre les échelles de production, les quantités de capital disponible par travailleur, les compétences que possèdent les propriétaires, ainsi que d'autres caractéristiques organisationnelles (y compris la technologie) que possèdent les entreprises[1].

L'article porte sur un groupe de petits producteurs, à savoir les travailleurs indépendants non constitués en société. Au Canada, les entreprises non constituées en sociétés sont habituellement plus petites que celles du secteur des sociétés et elles utilisent moins de capital par travailleur. En 2005, la production par heure travaillée dans le secteur des entreprises non constituées en sociétés valait à peine 63 % de celle du secteur des sociétés. En 2008, les entreprises individuelles produisaient environ 70 % du produit intérieur brut du secteur des entreprises non constituées en sociétés au Canada; les sociétés de personnes représentaient le reste.

Le rapport de la productivité du secteur des entreprises non constituées en sociétés à celle du secteur des sociétés est beaucoup plus faible au Canada qu'aux États-Unis. Par conséquent, quand le secteur des entreprises non constituées en sociétés est supprimé des estimations produites pour le secteur des entreprises de chaque pays et que seuls les secteurs des sociétés des deux pays sont comparés, l'écart entre le Canada et les États-Unis devient nettement plus faible.

En 1998, le rapport Canada-États-Unis de productivité du travail pour l'ensemble du secteur des entreprises était de 88 %, tandis que pour le secteur des sociétés (après suppression des entreprises non constituées en sociétés), il était beaucoup plus élevé, soit 99,2 %. De 1998 à 2005, la productivité relative du secteur des entreprises non constituées en sociétés du Canada par rapport aux États-Unis est demeurée à peu près la même; en revanche, la productivité relative du secteur des sociétés a diminué. En 2005, le rapport global Canada-États-Unis pour le secteur des entreprises avait baissé pour atteindre 81 %, et le rapport de productivité pour le secteur des sociétés était tombé à 89 %.

Le présent article traite également de l'effet de l'élimination d'une sous-composante seulement du secteur des entreprises non constituées en sociétés, c'est-à-dire les entreprises individuelles, sur l'écart de productivité entre le Canada et les États-Unis. Le secteur des entreprises non constituées en sociétés comprend les entreprises individuelles ainsi que les sociétés de personnes. Les entreprises individuelles des deux pays se ressemblent nettement plus que leurs sociétés de personnes, ces dernières étant beaucoup plus grandes aux États-Unis qu'au Canada.

Lorsque les entreprises individuelles sont soustraites des estimations de la productivité du travail du secteur des entreprises de chaque pays (ce qui permet une comparaison des entreprises individuelles et du reste du secteur des entreprises du Canada avec ceux des États-Unis, qui est constitué des sociétés de personnes et du secteur des sociétés), la différence de productivité du travail des travailleurs indépendants entre le Canada et les États-Unis diminue. L'effet des entreprises individuelles sur la grandeur de l'écart de productivité du travail entre le

1. Voir Baldwin et coll. (2005) pour une discussion des déterminants des différences de productivité du travail.

Canada et les États-Unis était de l'ordre de 4 points de pourcentage en 1998. Comme pour le secteur des entreprises non constituées en sociétés dans son ensemble, la productivité relative des entreprises individuelles canadiennes par rapport à leurs homologues américaines est demeurée stable de 1998 à 2005, tandis que la productivité du reste du secteur des entreprises (constitué des sociétés de personnes et du secteur des sociétés) a diminué. La contribution relative des entreprises individuelles à la différence de productivité entre le Canada et les États-Unis était plus importante durant les années 1990; depuis 2000, elle a diminué à mesure que s'est creusé un écart entre les secteurs des sociétés du Canada et des États-Unis.

Le reste de la différence de productivité du travail entre le Canada et les États-Unis en 1998 (quelque 6 points de pourcentage) attribuée au secteur des entreprises non constituées en sociétés est imputable à la productivité plus élevée des sociétés de personnes américaines, qui sont plus concentrées dans le secteur financier que les sociétés de personnes canadiennes.

1 Introduction

L'écart entre les niveaux canadien et américain de productivité du travail a été attribué à un certain nombre de facteurs, dont les différences de taille des marchés qui se concrétisent par des entreprises canadiennes plus petites ou des cycles de production plus courts, les prix plus élevés du capital par rapport à la main-d'œuvre qui se traduisent par une quantité plus faible de capital par travailleur, ou des différences d'efficacité de gestion.

Le présent article contribue à notre compréhension de l'importance de la première explication, c'est-à-dire les différences de taille des marchés. Ce thème a été poursuivi par un certain nombre de chercheurs (Baldwin et Gorecki, 1986; Inwood et Keay, 2005; Leung, Meh et Terajima, 2008)[2]. L'examen de cette question est habituellement abordé en élaborant des estimations des améliorations de la productivité du travail découlant d'économies d'échelle, puis en apportant une correction pour tenir compte de l'effet des différences entre les tailles d'entreprises ou d'usines au Canada et aux États-Unis sur les estimations des niveaux relatifs de productivité du travail.

Dans le présent article, la question est abordée sous un angle nouveau. Après un examen en vue de déterminer si le Canada est doté d'un groupe particulièrement important d'un type particulier de petits producteurs, ce groupe est retranché des estimations de la productivité du travail dans les deux pays. Si les caractéristiques de l'économie canadienne sont la raison pour laquelle la part de ces producteurs est plus importante au Canada[3], la technique susmentionnée offre un moyen d'étudier l'effet de la taille plus petite du marché sur l'écart entre les niveaux globaux de productivité.

Le group de petits producteurs sur lequel porte la présente étude est celui des travailleurs indépendants non constitués en société. Les entreprises non constituées en sociétés diffèrent de celles qui le sont en ce qui concerne leur forme juridique d'organisation et leurs caractéristiques économiques. Les entreprises non constituées en sociétés sont habituellement de petites entreprises formées d'un propriétaire qui est le seul travailleur ou d'un propriétaire et d'un petit nombre d'employés. Au Canada, l'importance de ce secteur a augmenté entre 1980 et 2000, mais a diminué après 2000 (Rispoli, 2009b, 2009c). La productivite du travail des entreprises non constituées en sociétés est plus faible que celle des sociétés (Baldwin et Rispoli, 2010). Les sections qui suivent examinent l'importance du secteur des entreprises non constituées en sociétés au Canada, à savoir sa productivité comparativement à celle du secteur des sociétés et l'effet de cette différence sur les niveaux de productivité au Canada et aux États-Unis.

Cette étude se concentre sur la période allant de 1998 à 2005, soit une période au cours de laquelle l'écart entre la productivité du Canada et celle des États-Unis s'est accentué de façon marquée. Bien que la productivité du Canada comparativement à celle des États-Unis ait continué de diminuer après 2005, cette année a été choisie comme année finale parce que les estimations canadiennes sur le secteur des sociétés et le secteur des entreprises non constituées en sociétés proviennent de Rispoli (2009a), et qu'elles ne sont disponibles que jusqu'en 2005.

La comparaison présentée ici pose plusieurs difficultés. Premièrement, elle requiert la comparaison de données recueillies dans deux pays dont les systèmes statistiques sont similaires, mais non identiques. La résolution des différences nécessite le rapprochement des concepts et des méthodes. Deuxièmement, elle requiert la répartition du produit intérieur brut

2. Baldwin et Gorecki (1986) ainsi que Leung et coll. (2008) attribuent environ la moitié de l'écart de productivité manufacturière entre le Canada et les États-Unis à des différences de tailles d'usines. Inwood et Keay (2005) examinent les données pour une plus longue période et constatent également que la taille des usines explique environ la moitié de la différence.
3. Les explications comprennent, mais sans s'y limiter, la plus petite taille du marché canadien.

(PIB) et des heures travaillées dans l'ensemble du secteur des entreprises entre des sous-catégories (entreprises non constituées en sociétés et entreprises constituées en sociétés) pour lesquelles les estimations ne sont normalement pas produites séparément. Pour résoudre ce problème, il faut faire appel au jugement professionnel en vue de formuler les hypothèses nécessaires pour ventiler les catégories en leurs composantes. Afin de donner une idée de l'exactitude des résultats, l'étude comporte l'évaluation de leur sensibilité à diverses hypothèses.

2 Répartition du secteur des entreprises en une composante des sociétés et une composante des entreprises non constituées en sociétés

L'analyse de la productivité présentée ici est axée sur le secteur des entreprises, dont la production est vendue à un prix du marché explicite et pour lequel des indices des prix sont disponibles pour produire des mesures du volume de production[4].

Au Canada, le secteur des entreprises englobe toutes les sociétés et les entreprises non constituées en sociétés à but lucratif, ainsi que d'autres entités qui produisent des biens et des services pour les vendre à un prix qui est censé correspondre au moins approximativement au coût de production. Les entreprises publiques (EP) sont incluses dans le secteur des entreprises, mais le loyer imputé aux logements occupés par le propriétaire ne l'est pas[5]. Aux États-Unis, le secteur des entreprises comprend toutes les sociétés et les entreprises non constituées en sociétés. Le secteur non constitué en société aux États-Unis ressemble à celui au Canada. Alors que les EP font partie du secteur des sociétés au Canada, elles font partie du secteur des entreprises non constituées en sociétés aux États-Unis[6]. Par souci de cohérence avec la définition canadienne, les EP américaines sont transférées du secteur des entreprises non constituées en sociétés à celui des sociétés pour les besoins de l'analyse. Dans le présent article, le secteur non commercial du Canada et des États-Unis comprend les administrations publiques (appelées administrations générales au États-Unis), les activités sans but lucratif et le loyer qui est imputé aux logements occupés en propriété. Sur la base de cette définition, en 1999, le secteur canadien des entreprises représentait 77,2 % du PIB total du Canada, tandis que son homologue américain représentait 77,5 % du PIB total des États-Unis.

Des comparaisons seront faites entre les secteurs des sociétés et des entreprises non constituées en sociétés au Canada et aux États-Unis. Les règles utilisées pour répartir le secteur des entreprises entre ces deux formes différentes d'organisation juridique sont reliées aux différences entre les exigences en matière de déclaration de revenus des entreprises.

2.1 Le secteur des sociétés et le secteur des entreprises non constituées en sociétés au Canada

Dans le Système de comptabilité nationale du Canada, les entreprises sont classées en fonction de la forme juridique de l'organisation, conformément aux exigences de déclaration de revenus de l'Agence du revenu du Canada (ARC) visant les sociétés et celle visant les entreprises non constituées en sociétés (tableau 1). Pour créer une société, il faut rédiger des statuts constitutifs et les déposer auprès de l'autorité provinciale, territoriale ou fédérale compétente. Les sociétés doivent produire une formule *T2 – Déclaration de revenus des sociétés*. Dans le présent article, la production des sociétés, des EP et des fiducies de revenus est incluse dans le secteur des sociétés.

---

4. D'autres secteurs de l'économie intérieure, comprenant les administrations publiques, les ménages et les établissements, font partie du secteur non commercial. Dans ce dernier, il est difficile de mesurer la production, puisque celle-ci n'est pas vendue à un prix du marché explicite. Elle est donc généralement évaluée au coût des intrants. Par conséquent, les mesures de la croissance du volume de production diffèrent peu des mesures de la croissance des intrants, ce qui implique que les estimations de la croissance de la productivité sont proches de zéro par construction.
5. Les estimations canadiennes officielles du produit intérieur brut du secteur des entreprises comprennent une imputation pour le service fourni par les logements occupés en propriété. Cette estimation est transférée du secteur des entreprises au secteur non commercial pour les besoins de la présente analyse, puisqu'elle ne correspond pas à la définition du secteur des entreprises (c.-à-d. des entités vendant des biens aux prix du marché) qui est utilisé ici.
6. Voir *Concepts and Methods of the U.S. National Income and Product Accounts* (publié par le Bureau of Economic Analysis, U.S. Department of Commerce).

Tableau 1
Formes juridiques d'organisation au Canada et aux États-Unis

États-Unis	Canada
Secteur de sociétés	**Secteur des sociétés**
Sociétés[1] :	Sociétés
- Sociétés C	Entreprises publiques
- Sociétés S	Fiducies de revenus
- Compagnies d'investissement réglementées	Sociétés de personnes :
- Fiducies de placement immobilier	- Société associée
- SARL choisissant d'être imposées comme des sociétés C ou S	- Fiducie de revenus associée
Sociétés de personnes :	
- Société associée	
Secteur des entreprises non constituées en sociétés	**Secteur des entreprises non constituées en sociétés**
Entreprises individuelles	Entreprises individuelles
Sociétés de personnes :	Sociétés de personnes :
- Particuliers (associés non consitués en société)	- Particuliers (associés non constitués en société)
Entreprises publiques[2]	
SARL choisissant de ne pas être imposées comme des sociétés C ou S[3]	
Autres entreprises privées	

1. Les sociétés C sont des sociétés qui sont imposées au niveau de l'entité et au niveau des actionnaires. Les sociétés S sont de petites sociétés fermées assujetties à diverses restrictions (y compris une restriction concernant la propriété). Elles sont imposées uniquement au niveau des actionnaires.
2. Les entreprises publiques font partie du secteur des entreprises non constituées en sociétés aux États-Unis. Par souci de cohérence avec la définition canadienne, elles ont été transférées dans le secteur des sociétés pour les besoins de l'analyse.
3. Les sociétés à responsabilité limitée (SARL) qui choisissent de ne pas être imposées comme des sociétés sont imposées comme des entreprises individuelles quand elles ne comptent qu'un seul associé et comme des sociétés de personnes quand elles comptent plus d'un associé.

Note : Certaines cellules sont vides parce qu'il y a des différences entre les formes juridiques d'organisation au Canada et aux États-Unis.

Les revenus nets de sociétés reçus de certaines sociétés de personnes sont également inclus dans le secteur des sociétés du Système de comptabilité nationale du Canada. Une société de personnes est une forme juridique qui chevauche le secteur des entreprises non constituées en sociétés et le secteur des sociétés; elle est décrite par l'ARC comme « le rapport qui existe entre des personnes qui exploitent une entreprises en commun (les associés) dans l'espoir d'en tirer un bénéfice »[7]. La société de personnes recoupe le secteur des entreprises non constituées en sociétés et celui des sociétés parce que les associés peuvent être des sociétés, des fiducies de revenus, d'autres sociétés de personnes ou des particuliers. Les associés d'une société de personnes déclarent leurs parts des bénéfices sur la formule de déclaration pertinente — *T1 Générale – Déclaration de revenus et de prestations* (particuliers); *T2 – Déclaration de revenus des sociétés* (sociétés) et *État des revenus de fiducie (Répartitions et attributions)* (feuillet T3) (fiducies de revenus) — et les sociétés de personnes doivent produire un *État des revenus d'une société de personnes* (formule T5013) (qui décrit comment les bénéfices de la société de personnes sont répartis) si elle compte cinq associés ou plus et/ou qu'un associé est une société.

Les entreprises individuelles ainsi que les sociétés de personnes dont les associés sont non constitués en société forment le reste du secteur des entreprises non constituées en sociétés. Les entreprises individuelles, c'est-à-dire les entreprises non constituées en sociétés et n'ayant qu'un seul propriétaire, produisent une *T1 Générale – Déclaration de revenus et de prestations* (particuliers).

7. Citation extraite du site Web de l'Agence du revenu du Canada : http://www.cra-arc.gc.ca/tx/bsnss/tpcs/slprtnr/prtnrshp/menu-fra.html.

2.2 Secteur des sociétés et secteurs des entreprises non constituées en sociétés aux États-Unis

Dans les National Income and Product Accounts (NIPA) des États-Unis, les formes juridiques d'organisation sont réparties entre les sociétés et les entreprises non constituées en sociétés en fonction des exigences de déclaration de l'Internal Revenue Service (IRS). Les sociétés englobent toutes les entités qui sont tenues de produire une déclaration fédérale de revenus des sociétés, formule 1120 de l'IRS (*U.S. Corporation Income Tax Return*). Les sociétés sont subdivisées en sociétés C, sociétés S, sociétés d'investissement réglementées (RIC, pour regulated investment company) et en sociétés de placement immobilier (REIT, pour real estate investment trust)[8,9]. Les sociétés C sont imposées au niveau de l'entité (où le revenu imposable de la société est imposé) et au niveau des actionnaires (où les dividendes sont versés). Les sociétés S sont des sociétés fermées ayant peu d'actionnaires assujetties à diverses restrictions (y compris une restriction concernant la propriété). Le revenu d'entreprise des sociétés S, des RIC et des REIT sont transmis aux propriétaires qui sont par conséquent assujettis à l'impôt. Dans le présent article, les EP sont aussi incluses dans le secteur des sociétés. Elles comprennent les organismes gouvernementaux qui vendent des biens et services aux membres du public et couvrent une part importante de leur frais d'exploitation en vendant ces biens et services[10].

Aux États-Unis, les sociétés de personnes relèvent à la fois du secteur des sociétés et du secteur des entreprises non constituées en sociétés. Leurs associés peuvent être des particuliers, des sociétés, d'autres sociétés de personnes, des organismes exonérés d'impôt et d'autres entités qui déclarent sur leur déclaration de revenus les parts des revenus et dépenses qui leur sont imputées (Luttrell et coll., 2006). Les sociétés de personnes sont des entités qui sont tenues de produire une déclaration fédérale de revenus des sociétés de personnes, formule 1065 de l'IRS (*U.S. Return of Partnership Income*). Les sociétés de personnes peuvent avoir la forme d'une société en nom collectif, d'une société en commandite, d'une société à responsabilité limitée (SARL), d'une société de personnes étrangère, ou d'une société de personnes à responsabilité limitée (SPARL). En plus de produire la formule 1065 de l'IRS, les sociétés de personnes doivent fournir un état des répartitions et attributions faites à chaque associé. Comme au Canada, aux États-Unis dans les NIPA, les revenus des sociétés de personnes sont affectés à la forme juridique des associés de la société de personnes, ceux-ci pouvant être constitués ou non en société.

Les SARL sont également incluses dans le secteur des sociétés. Depuis le milieu des années 1990, une part croissante des entreprises sont des SARL. Ces entités ont les responsabilités limitées des sociétés, et leurs revenus et dépenses sont transmis à leurs membres. Les SARL peuvent être imposées comme des sociétés, des sociétés de personnes ou des entreprises individuelles. Sous réserve de leur situation, les SARL peuvent choisir d'être imposées comme une société C ou comme une société S (dans ce dernier cas, à condition qu'elles satisfassent aux restrictions relatives à une société S). Le cas échéant, ces SARL seront classées dans le secteur des sociétés. Les SARL ayant plusieurs propriétaires sont imposées comme une société de personnes si elles choisissent de ne pas l'être comme une société (comme il est décrit plus haut). Les SARL ayant un propriétaire peuvent aussi choisir d'être imposées comme une entreprise individuelle. Dans ces deux dernières situations, elles seraient classées dans le secteur des entreprises non constituées en sociétés.

8. Voir Luttrell, et coll. (2006) pour une discussion du traitement fiscal des diverses formes juridiques d'organisation.
9. Plusieurs définitions comprises dans cette section ont été tirées du U.S. Bureau of Economic Analysis (2009).
10. Dans les NIPA, ces entités sont définies comme faisant partie du secteur des entreprises non constituées en sociétés. Au Canada, les EP sont une composante du secteur des sociétés. Pour des raisons de comparabilité, dans les NIPA, les EP ont été transférées du secteur des sociétés à celui des entreprises non constituées en sociétés pour les besoins des comparaisons produites dans l'article.

À part les SARL qui choisissent d'être imposées comme des entreprises individuelles, le secteur américain des entreprises non constituées en sociétés comprend les entreprises individuelles, les associés non constitués en société de sociétés de personnes et d'autres entreprises privées. Les entreprises individuelles comprennent toutes les entités qui sont tenues de produire le *Schedule C* (*Profit or Loss From Business [Sole Proprietorship]*) ou le *Schedule F* (*Profit or Loss From Farming*) de la déclaration de revenus individuelle du propriétaire (formule 1040, *U.S. Individual Income Tax Return*) de l'IRS. Ce revenu d'entreprise est transmis au propriétaire de l'entreprise, qui est alors susceptible d'être imposé.

Les autres entreprises privées comprennent 1) toutes les entités qui sont (ou qui seraient) tenues de déclarer des revenus de location et de redevances sur le *Schedule E* (*Supplemental Income and Loss*) de la déclaration de revenus des particuliers (formule 1040) de l'IRS et 2) les coopératives exonérées d'impôt.

3 Importance relative du secteur des entreprises non constituées en sociétés

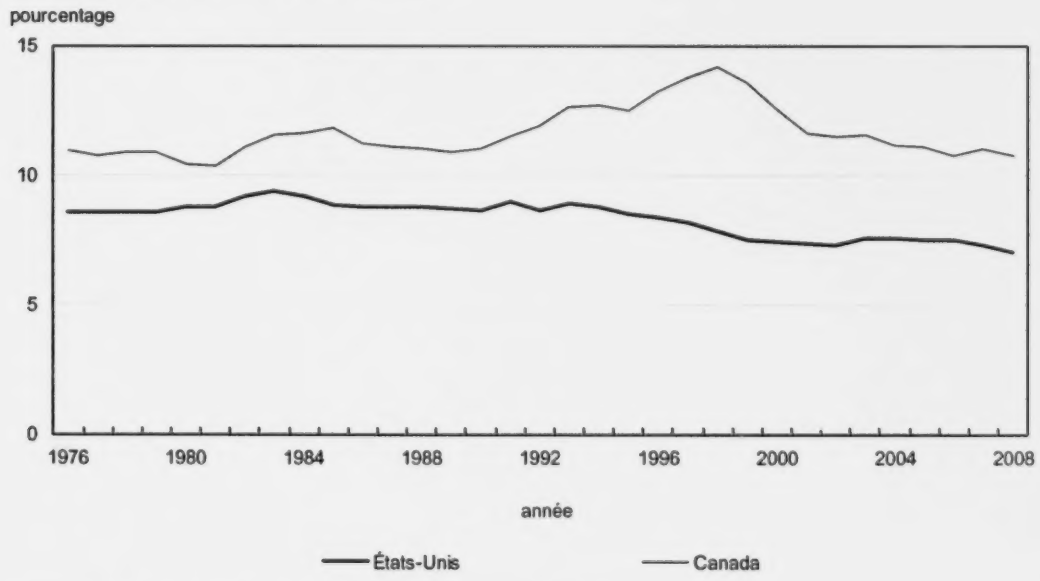
À la présente section, nous commençons par comparer l'importance relative du secteur des entreprises non constituées en sociétés au Canada et aux États-Unis. Puis, nous examinons la différence de composition de ce secteur dans les deux pays.

3.1 Les secteurs canadien et américain des entreprises non constituées en sociétés

Au Canada, l'importance relative des travailleurs indépendants propriétaires d'une entreprise dans le secteur des entreprises non constituées en sociétés a augmenté au cours des années 1980 et des années 1990 (graphique 1). La part de l'emploi total imputable aux entrepreneurs indépendants non constitués en société a augmenté au cours des deux décennies, atteignant en 1998 un sommet de 14 %, nettement supérieur aux 11 % observés au cours des années 1980. Toutefois, après 2000, cette part est retombée au niveau observé au début des années 1980.

Aux États-Unis, la part des emplois des entrepreneurs indépendants non constitués en société représentait environ 9 % de l'emploi total de la fin des années 1980 au milieu des années 1990, puis a baissé pour atteindre 7 % en 2008[11].

Graphique 1
Part de l'emploi total imputable aux travailleurs indépendants non constitués en société (propriétaires seulement)



Sources : Enquête sur la population active; et Bureau of Economic Analysis.

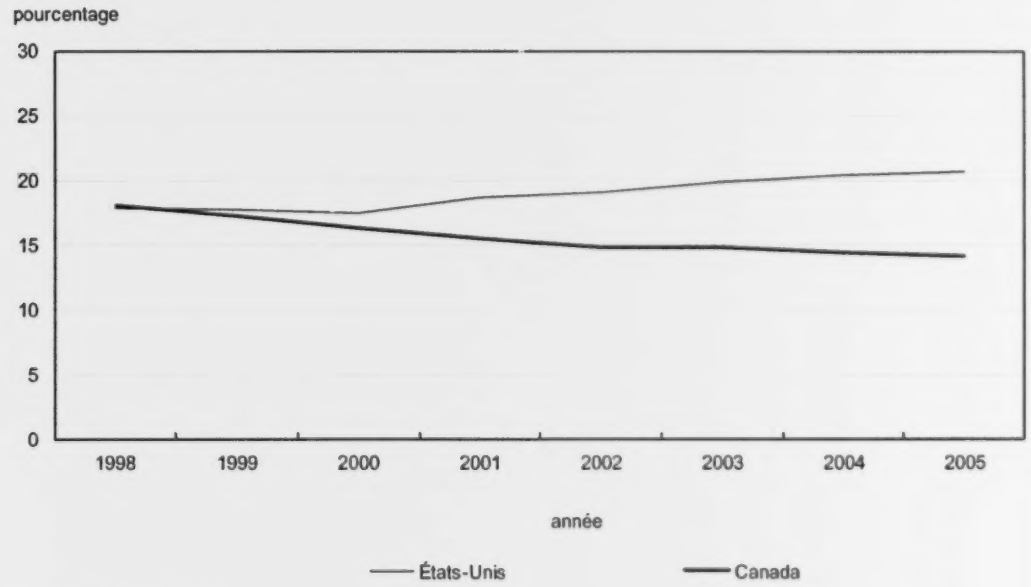
Si l'on considère les propriétaires seulement, le Canada possède un pourcentage plus élevé d'emplois dans le secteur des entreprises non constituées en sociétés. Cependant, de nombreuses entreprises non constituées en sociétés engagent des employés et une évaluation

11. La source des données pour les États-Unis est le Bureau of Economic Analysis, U.S. Department of Commerce.

de l'importance globale du secteur des entreprises non constituées en sociétés en fonction du nombre global de personnes employées doit tenir compte des propriétaires de ces entreprises ainsi que de leurs employés salariés. Si l'on additionne les deux groupes, l'importance relative du secteur américain des entreprises non constituées en sociétés est plus grande que celle du secteur homologue canadien. Alors que le secteur des entreprises non constituées en sociétés représentait environ le même pourcentage du nombre total d'heures travaillées (18 %) dans les deux pays à la fin des années 1990, cette part est tombée à moins de 14 % au Canada en 2005, tandis qu'elle a augmenté légèrement aux États-Unis pour s'établir à plus de 20 % la même année (graphique 2).

Le secteur américain des entreprises non constituées en sociétés est un peu moins important que son homologue canadien si l'on examine seulement les propriétaires de ces entreprises, mais est plus important si l'on compare le nombre total d'heures travaillées par les propriétaires et leurs employés salariés. Cela tient au fait que le secteur des entreprises non constituées en sociétés engage un nombre relativement plus élevé de travailleurs salariés aux États-Unis qu'au Canada.

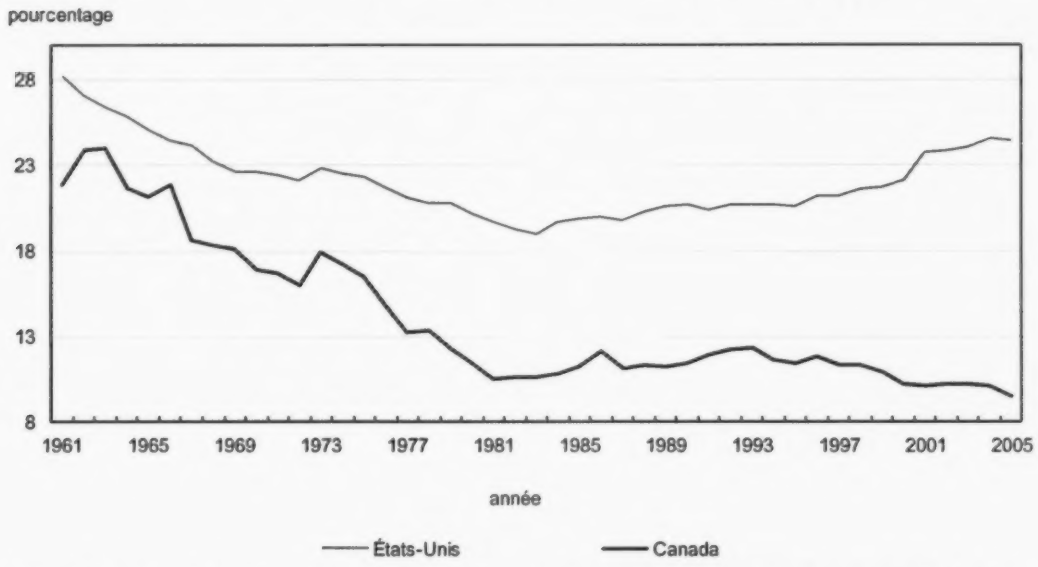
Graphique 2
Part des heures travaillées dans le secteur des entreprises non constituées en sociétés



Source : Voir la section 4.2.

Si l'on compare les parts du PIB du secteur des entreprises non constituées en sociétés exprimées en pourcentage du PIB du secteur des entreprises, le secteur des entreprises non constituées en sociétés des États-Unis s'avère encore plus important (graphique 3). Dans les deux pays, la part était très élevée au cours des années 1960. Aux États-Unis, cette part était de 28 % en 1961 et au Canada, elle a atteint un sommet de 23 % en 1963. Des années 1960 à la fin des années 1980, la part a diminué dans les deux pays. Par après, la part a augmenté aux États-Unis, pour passer de 20,0 % en 1986 à 23,7 % en 2005, tandis qu'elle a diminué au Canada, pour passer de 11,2 % en 1986 à 9,5 % en 2005.

Graphique 3
Part du produit intérieur brut du secteur des entreprises non constituées en sociétés dans le produit intérieur brut du secteur des entreprises



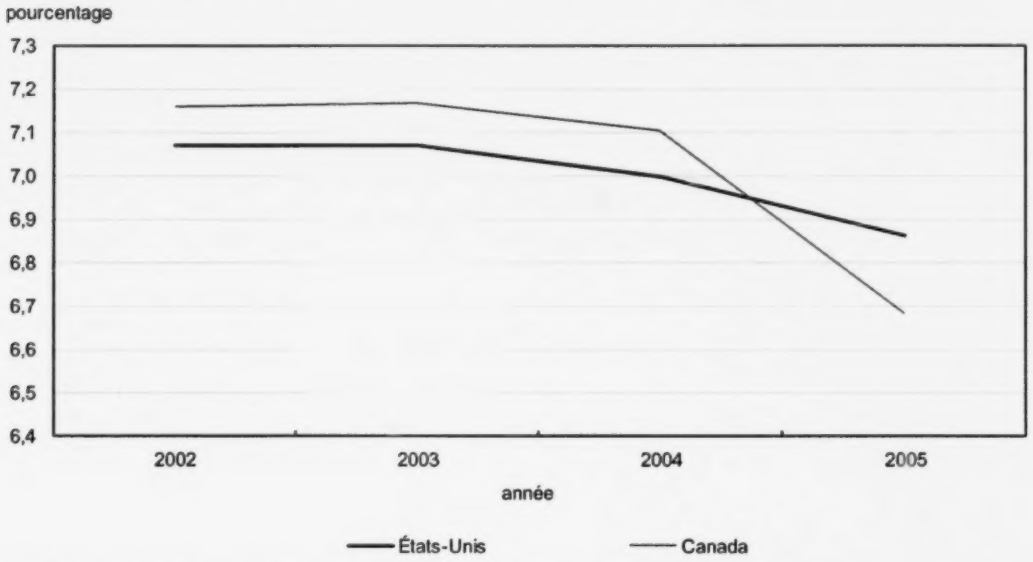
Sources : Les données sur le produit intérieur brut du secteur des entreprises non constituées en sociétés et du secteur des entreprises au Canada pour la période de 1987 à 2005 sont tirées de Rispoli (2009c). Les données sur le produit intérieur brut du secteur des entreprises non constituées en sociétés pour la période de 1961 à 1987 sont fondées sur les taux de croissance du revenu mixte, à l'exclusion des logements occupés par le propriétaire. Le produit intérieur brut des entreprises non constituées en sociétés américaines est fondé sur le tableau 1.13 du Bureau of Economic Analysis.

3.2 Subdivision du secteur des entreprises non constituées en sociétés en entreprises individuelles et en sociétés de personnes

Le secteur des entreprises non constituées en sociétés comprend deux grands groupes, à savoir les entreprises individuelles et les associés non constitués en société des sociétés de personnes. L'importance relative de chaque groupe n'est pas la même au Canada qu'aux États-Unis (graphique 4). Au Canada, en 2008, les entreprises individuelles ont produit environ 70 % du PIB du secteur des entreprises non constituées en sociétés, tandis que les sociétés de personnes ont produit le reste[12]. Aux États-Unis, les entreprises individuelles n'ont produit que 29% du PIB du secteur des entreprises non constituées en sociétés, tandis que les sociétés de personnes ont produit le reste[13].

12. Pour le Canada, l'estimation des parts des entreprises individuelles et des sociétés de personnes est basée sur l'agrégation des postes du PIB (revenu du travail, versements d'intérêts, impôts versés, dépréciation et revenu net) tirés de la déclaration T1 remaniée (*T1 Générale – Déclaration de revenus et de prestations*) pour les données fiscales de 2008 des entreprises non constituées en sociétés. Le remaniement comprenait la répartition des entreprises, telles qu'elles sont fournies dans la déclaration de revenu T1 de 2008, entre les entreprises individuelles et les sociétés de personnes. Une base de données sur les sociétés de personnes a été créée en vue de relier les entreprises individuelles T1 participant à des sociétés de personnes avec les autres sociétés de personnes au moyen des renseignements de la formule T5013 (*État des revenus d'une société de personnes*) ou d'autres renseignements sur les sociétés de personnes figurant dans les déclarations de revenus T1. À l'heure actuelle, ces données ne sont pas disponibles pour les années antérieures à 2008. Par conséquent, dans le présent article, les parts sont attribuées aux entreprises individuelles et aux sociétés de personnes pour les années antérieures à 2008 en se fondant sur les parts de 2008. Pour la période allant de 2002 à 2005, le revenu du travail pour les entreprises individuelles a été tiré des données T4 (*État de la rémunération payée*). Pour les années 2002 à 2005, le PIB des entreprises individuelles a été calculé en commençant par estimer le revenu du travail d'après les données T4 pour la période complète, puis en appliquant les parts de 2008 (excluant le revenu du travail) tirées des déclarations de revenus T1 au PIB des entreprises non constituées en sociétés (excluant le revenu du travail) pour la période.
13. La ventilation du PIB du secteur américain des entreprises non constituées en sociétés en parts imputables aux entreprises individuelles et aux sociétés de personnes est fondée sur l'agrégation des postes du PIB (revenu du travail, versements d'intérêts, impôts versés, dépréciation et revenu net) tirés des documents intitulés *Table 10. Nonfarm Sole Proprietorship Returns: Selected Income Statement Items* et *Table 11. Partnership Returns: Selected Balance Sheet and Income Statement Items* de l'Internal Revenue Service (IRS).

Graphique 4
Part du produit intérieur brut des entreprises individuelles dans le produit intérieur brut du secteur des entreprises



Note : Les entreprises individuelles et les sociétés de personnes ont des caractéristiques assez différentes. Les entreprises individuelles ont tendance à être de petites entreprises tandis que les sociétés de personnes sont nettement plus susceptibles d'avoir une plus grande taille.
Source : Calculs des auteurs. Voir la section 5.1 et la note en bas de page 12.

Quand le PIB des sociétés de personnes est supprimé de la part du PIB des entreprises non constituées en sociétés dans les deux pays, l'importance relative des entreprises individuelles au Canada et aux États-Unis (mesurée par le ratio du PIB des entreprises individuelles au PIB du secteur des entreprises) est assez similaire.

Les différences globales entre les parts du PIB imputables aux entreprises non constituées en sociétés (graphique 3) sont par conséquent dues au groupe des sociétés de personnes, qui est plus important aux États-Unis qu'au Canada. Les deux pays diffèrent en ce qui concerne les secteurs d'activité dans lesquels les sociétés de personnes se retrouvent (tableau 2). Aux États-Unis, les sociétés de personnes du secteur des entreprises non constituées en sociétés sont fortement concentrées dans les industries de la finance (investissements financiers et activités immobilières) et des services professionnels[14]. Au Canada, les sociétés de personnes exercent leurs activités dans des industries habituellement associées aux secteurs des entreprises non constituées en sociétés, à savoir l'immobilier (bailleurs de biens immobiliers), les services professionnels, les soins de santé, l'agriculture, la foresterie, la pêche et la chasse, et la construction. Elles ne sont pas fortement concentrées dans le secteur de la finance comme cela est le cas aux États-Unis.

14. L'IRS définit les investissements financiers comme étant des titres, des contrats de marchandises et d'autres investissements financiers et activités connexes.

Tableau 2
Structure d'activité des sociétés de personnes canadiennes et américaines non constituées en sociétés (en fonction du revenu net) en 2008

	États-Unis	Canada	Écart
	pourcentage		points de pourcentage
Services professionnels, scientifiques et techniques	26,4	38,4	-12,0
Finance[1]	56,8	20,7	36,1
Finance et assurances	38,0	0,6	37,3
Services immobiliers et services de location et de location à bail	18,9	20,1	-1,2
Soins de santé et assistance sociale	5,7	9,6	-4,0
Agriculture, foresterie, pêche et chasse	0,5	8,1	-7,6
Construction	0,5	6,6	-6,0
Services administratifs, services de soutien, services de gestion des déchets et services d'assainisssement	1,2	4,4	-3,2
Commerce de détail	1,0	4,1	-3,1
Transport et entreposage	0,3	2,4	-2,0
Autres services, sauf les administrations publiques	0,0	1,8	-1,8
Hébergement et services de restauration	-1,9	0,9	-2,8
Fabrication	-0,7	0,8	-1,5
Arts, spectacles et loisirs	-0,5	0,8	-1,3
Commerce de gros	2,0	0,7	1,3
Industrie de l'information et industrie culturelle	3,5	0,4	3,1
Services d'enseignement	0,1	0,2	-0,1
Extraction minière, exploitation en carrière, et extraction de pétrole et de gaz	4,7	0,2	4,5
Services publics	0,3	0,0	0,3
Total	100,0	100,0	...

1. Le revenu net du secteur de la finance est la somme des revenus nets de l'industrie de la finance et des assurances et de l'industrie des services immobiliers et services de location et de location à bail.

Note : Les données ayant été arrondies, leur somme pourrait ne pas correspondre aux totaux indiqués.

Sources : Statistique Canada, Fichier de déclaration de revenus T1 de 2008; et Internal Revenue Service, Table 5, Partnership with income allocated to partners.

4 Questions de méthodologie

La productivité du travail est un indicateur de l'efficacité avec laquelle l'économie utilise la main-d'œuvre pour produire des biens et des services. La productivité du travail sera plus grande dans les secteurs où les travailleurs disposent de plus de capital et où les entreprises exploitent des économies d'échelle, emploient des travailleurs plus spécialisés ou utilisent des technologies plus avancées.

La productivité du travail est définie ici comme étant la production [PRODUCTION] par unité d'intrant travail [T]. Le produit est mesuré par le PIB calculé aux prix du marché, et le facteur travail est mesuré en nombre d'heures travaillées. Les différences de productivité du travail entre le Canada et les États-Unis sont examinées au cours de la période allant de 1998 à 2005.

La productivité du travail relative est définie comme étant le ratio de la productivité du travail au Canada (PTCAN) à la productivité du travail aux États-Unis (PTÉ.-U.).

$$\text{PT(i) relative CAN-É.-U.} = \text{PT(i) CAN/PT(i) É.-U.} \quad (1)$$

$$\text{PT(i) CAN} = \text{PRODUCTION (i) CAN/T(i) CAN} \quad (2)$$

$$\text{PT(i) É.-U.} = \text{PRODUCTION (i) É.-U./T(i) É.-U.} \quad (3)$$

où *(i)* est le secteur des entreprises, le secteur des entreprises non constituées en sociétés, les entreprises individuelles ou le reste du secteur des entreprises.

Les méthodes et les sources de données utilisées pour estimer les niveaux relatifs Canada-États-Unis de production et de facteur travail qui entrent dans la formule de la PT relative (équation 1) et les prix relatifs qui sont utilisés pour transformer les estimations des valeurs monétaires relatives du PIB en mesure du volumes relatif de production sont discutées dans la suite de la présente section.

4.1 Production

Dans le présent article, le PIB du secteur des entreprises des deux pays est mesuré aux prix du marché[15]. Au Canada, le PIB officiel du secteur des entreprises est évalué aux prix de base et est ajusté dans le présent article afin de refléter les prix du marché. Les estimations officielles pour les États-Unis sont évaluées aux prix du marché.

Afin de transformer le PIB canadien calculé en se servant des prix de base en une mesure fondée sur les prix du marché, les taxes sur les produits moins les subventions ont été ajoutées aux estimations fondées sur les prix de base. Pour ce faire, une estimation imputant environ 90 % des impôts sur les produits moins les subventions au secteur des entreprises a été fournie par la Division des comptes des revenus et des dépenses de Statistique Canada.

15. Des comparaisons ont également été effectuées aux prix de base. Les estimations officielles américaines (évaluées aux prix du marché) ont été ajustées en prenant pour référence les prix de base. Les impôts indirects et les subventions sur les produits et à la production ont été corrigés en ne gardant que les impôts indirects sur la production. Les données requises pour cet exercice ont été tirées du document intitulé *Table 900. Detailed Tax and Social Contribution Receipts by Type of Tax or Social Contribution and Receiving Subsector* du BEA. Le BEA ne produit pas d'estimations aux prix de base. Les conclusions tirées en se servant des prix de base ne diffèrent pas considérablement de celles présentées dans le présent article en se servant des prix du marché.

Les estimations pour les secteurs des sociétés et des entreprises non constituées en sociétés ont été calculées d'après les estimations aux prix de base publiées dans Rispoli (2009a), puis converties aux prix du marché en ventilant le total des impôts sur les produits moins subventions entre les deux secteurs en se fondant sur la proportion du PIB, mesuré aux prix du marché, imputable à chaque secteur. Les estimations pour les entreprises individuelles sont fondées sur le fichier T1 de 2008 (*T1 Générale – Déclaration de revenus et de prestations*), qui contient des données sur les entreprises individuelles et sur les sociétés de personnes. La part du revenu du travail attribuable aux entreprises individuelles a été obtenue d'après les données T4 (*État de la rémunération payée*) (voir la note en bas de page 12).

Pour les États-Unis, les estimations du revenu national des secteurs des sociétés et des entreprises non constituées en sociétés ont été tirées du tableau 1.13 (*Net National Income by Sector, Legal Form of Organization, and Type of Income*) du Bureau of Economic Analysis (BEA) des États-Unis. Pour passer du concept de revenu national au concept de PIB, plusieurs ajustements ont été effectués en se servant du tableau 1.7.5 (*Relationship of Gross Domestic Product, Gross National Product, Net National Product, National Income, and Personal Income*) du BEA. La différence entre les deux correspond presque entièrement à la consommation de capital fixe, chiffre qui a été obtenu d'après le tableau 6.22D (*Corporate Capital Consumption Allowances by Industry*) et le tableau 7.5 (*Consumption of Fixed Capital by Legal Form of Organization and Type of Income*) du BEA. Cette estimation a été ajoutée à la valeur nette du revenu national. Toute autre différence entre le PIB total calculé aux prix du marché et l'estimation du revenu national (très faible, valant en moyenne 2,4 % du PIB de 1998 à 2005) a été répartie entre les deux secteurs en se fondant sur leurs parts respectives du revenu national.

L'estimation du PIB pour les entreprises individuelles a été fondée sur le tableau 10 (*Nonfarm Sole Proprietorship Returns: Selected Income Statement Items*) et le tableau 11 (*Partnership Returns: Selected Balance Sheet and Income Statement Items*) de l'IRS[16]. Cette estimation a ensuite été utilisée pour calculer le PIB des entreprises individuelles et des sociétés de personnes et pour subdiviser la composante des entreprises non constituées en sociétés[17].

4.2 Facteur travail

Dans le présent article, le facteur travail est mesuré en nombre d'heures travaillées. La méthode et les sources de données utilisées dans les programmes de la productivité officiels du Canada et des États-Unis pour estimer le nombre d'heures travaillées ne sont pas exactement les mêmes. Si les estimations officielles des programmes de productivité de chaque pays étaient utilisées pour comparer la productivité du travail du Canada avec celle des États-Unis, les estimations de la productivité canadienne seraient biaisées à la baisse comparativement à celles pour les États-Unis (Baldwin et coll., 2005).

Afin d'éviter ce biais, l'estimation de référence (1999) des heures travaillées dans les secteurs des entreprises du Canada et des États-Unis figurant dans Baldwin et coll. (2005) est utilisée dans le présent article. Baldwin et coll. ont calculé le nombre d'heures travaillées dans le secteur américain des entreprises en se servant de la même méthode que celle utilisée au Canada. Pour le présent article, l'estimation de 1999 a été mise à jour en vue de refléter la

16. Le tableau 10 de l'IRS comprend les productions animales, mais exclut les productions végétales. Afin de faire concorder le tableau 11 de l'IRS avec le tableau 10 de ce même organisme, on s'est servi des totaux des industries non agricoles pour les sociétés de personnes qui n'incluent pas les productions végétales.
17. Le revenu net (la perte nette) obtenu(e) d'après les tableaux 10 et 11 de l'IRS représentait environ 95 % du revenu net (de la perte nette) des entreprises individuelles et des sociétés de personnes (plus les paiements versés aux associés) non agricoles fourni par l'IRS, tel qu'il est publié dans le document intitulé *Table 7.14 . Relation of Nonfarm Proprietors' Income in the National Income and Product Accounts to Corresponding Measures as Published by the Internal Revenue Service* des National Economic Accounts du BEA.

situation en 2002, puis extrapolée jusqu'en 2005 en utilisant les estimations américaines officielles pour l'ensemble du secteur des entreprises.

Les deux sous-sections qui suivent décrivent la méthodologie utilisée pour estimer le facteur travail dans les secteurs canadien et américain des entreprises de 1998 à 2005 et la façon dont le secteur des entreprises est divisé en un secteur des sociétés et un secteur des entreprises non constituées en sociétés. Le secteur des entreprises est également divisé en un groupe d'entreprises individuelles et le reste du secteur des entreprises (incluant les sociétés de personnes et le secteur des sociétés).

4.2.1 Méthode de calcul du facteur travail canadien

Statistique Canada utilise le nombre d'heures travaillées pour mesurer le volume d'intrant travail dans ses estimations de la productivité. Dans le présent article, la série de données du nombre total d'heures travaillées dans le secteur des entreprises a été fournie par le Programme de la productivité de Statistique Canada.

La série de données sur les heures travaillées est ensuite répartie entre le secteur des entreprises non constituées en sociétés et le secteur des sociétés (tableau 3). Pour les entreprises non constituées en sociétés, les heures travaillées comprennent les heures des propriétaires qui travaillent pour leur propre compte et les heures des personnes qui travaillent pour les propriétaires à titre de salariés. Les données sur les heures travaillées par les propriétaires indépendants proviennent directement de la composante définie comme étant les propriétaires indépendants actifs d'exploitations agricoles, d'entreprises ou de pratiques professionnelles non constituées en sociétés; cette composante fait partie du Programme de la productivité du travail (PPT) de Statistique Canada. Les heures travaillées des employés des travailleurs indépendants sont déterminées d'après leur masse salariale en supposant que la rémunération par employé dans le secteur des entreprises non constituées en sociétés est la même que celle des employés en général. Les deux composantes (travailleur indépendant et salariés des entreprises non constituées en sociétés) ont été additionnées afin d'arriver au nombre d'heures travaillées pour le secteur des entreprises non constituées en sociétés[18].

L'estimation des heures travaillées dans le secteur des sociétés comprend les heures des propriétaires actifs des sociétés et des employés salariés des sociétés. On obtient cette estimation en soustrayant l'estimation des heures travaillées du secteur non constitué en société du nombre total d'heures travaillées dans le secteur des entreprises.

La série des heures travaillées a également été ventilée entre les entreprises individuelles et le reste du secteur des entreprises. Pour les entreprises individuelles, les heures travaillées comprennent les heures des propriétaires des entreprises individuelles travaillant pour compte propre et celles des personnes qui sont des employés salariés de ces propriétaires. La proportion du nombre d'entreprises individuelles par rapport au nombre de sociétés de personnes (tirée du fichier T1 de 2008) a été appliquée aux données sur les heures travaillées des propriétaires indépendants.

18. Comme les entreprises non constituées en sociétés sont plus petites, elles payent vraisemblablement un salaire horaire plus faible que les sociétés. Par conséquent, la part du revenu du travail pourrait sous-estimer le nombre d'heures travaillées dans le secteur des entreprises non constituées en sociétés et surestimer la productivité du travail dans ce secteur comparativement au secteur des sociétés.

Cela suppose que les propriétaires des entreprises individuelles travaillent le même nombre d'heures que les propriétaires des sociétés de personnes et que la société de personnes compte un propriétaire actif[19].

Les heures travaillées des employés salariés des entreprises individuelles ont été calculées en répartissant les heures travaillées des employés salariés des travailleurs indépendants en se fondant sur les masses salariales des entreprises individuelles et du secteur des entreprises (tirées des données T4) pour la période de 2001 à 2005. Les deux composantes (heures travaillées des propriétaires d'entreprises individuelles et heures travaillées des employés salariés des entreprises individuelles) ont été additionnées afin d'arriver au nombre d'heures travaillées par les entreprises individuelles[20].

Tableau 3
Estimation des heures travaillées au Canada, 1998 à 2005

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
				millions d'heures				
Secteur des entreprises non constituées en sociétés	3 755	3 717	3 600	3 431	3 342	3 371	3 381	3 338
Travailleur indépendant	3 085	3 040	2 928	2 782	2 724	2 773	2 791	2 759
Employés salariés	669	677	672	649	618	598	590	579
Secteur des sociétés	17 047	17 745	18 398	18 654	19 098	19 339	20 018	20 249
Secteur des entreprises	20 801	21 461	21 997	22 085	22 441	22 711	23 399	23 587
Entreprises individuelles	2 993	2 961	2 861	2 731	2 682	2 716	2 739	2 708
Travailleur indépendant	2 702	2 662	2 564	2 436	2 386	2 428	2 444	2 416
Employés salariés	291	300	297	295	297	288	295	292
Reste du secteur des entreprises	17 808	18 500	19 136	19 353	19 758	19 994	20 659	20 879
Secteur des entreprises	20 801	21 461	21 997	22 085	22 441	22 711	23 399	23 587

Note : Les données ayant été arrondies, leur somme pourrait ne pas correspondre aux totaux indiqués.
Source : Statistique Canada, Programme de la productivité du travail, Fichier T4 et calculs des auteurs.

L'estimation des heures travaillées par le reste du secteur des entreprises comprend les heures travaillées par les propriétaires indépendants de sociétés de personnes et d'entreprises du secteur des sociétés ainsi que les heures travaillées par leurs travailleurs salariés. On obtient cette estimation en soustrayant l'estimation des heures travaillées dans les entreprises individuelles du nombre total d'heures travaillées dans le secteur des entreprises.

19. En utilisant le revenu mixte pour faire la distinction entre les heures de travail indépendant des entreprises individuelles et les heures de travail indépendant des sociétés de personnes produirait un nombre d'heures légèrement plus faible pour les entreprises individuelles (de 1,0 % à 3,5 % plus faible de 1998 à 2005). L'utilisation du revenu mixte pour répartir les heures travaillées s'appuie sur l'hypothèse que les propriétaires des entreprises individuelles gagnent à peu près le même revenu net par heure que les associés d'une société de personnes. Cependant, les entreprises individuelles sont généralement beaucoup plus petites que les sociétés de personnes et sont à l'origine de la plupart du PIB des entreprises individuelles. Les sociétés de personnes plus grandes, par ailleurs, produisent la plupart du PIB des sociétés de personnes. Par conséquent, les propriétaires des entreprises individuelles gagnent vraisemblablement moins que les associés des sociétés de personnes. Par conséquent, l'utilisation du revenu mixte pour ventiler les heures travaillées pourrait sous-estimer les heures travaillées dans les entreprises individuelles et surestimer la productivité du travail de ces dernières.
20. Une autre méthode que celle fondée sur la masse salariale pour estimer les heures travaillées au Canada est présentée à la section 7. Au lieu d'estimer les heures travaillées des employés des entreprises individuelles en se servant des parts de main-d'œuvre, l'emploi a été déterminé à l'aide d'une estimation fondée sur les chiffres d'emploi tirés de l'Enquête sur l'emploi, la rémunération et les heures de travail (EERH) (Division de l'analyse économique de Statistique Canada). Cependant, les données sur l'emploi dans les entreprises individuelles ne sont pas disponibles pour les années antérieures; nous avons utilisé à la place la croissance du nombre de feuillets T4 émis aux employés des entreprises individuelles. Les heures travaillées dans les entreprises individuelles ont été calculées en appliquant ces ratios aux heures travaillées dans le secteur des entreprises, comme l'indique le tableau 3.

4.2.2 Méthode de calcul du facteur travail aux États-Unis

Les problèmes de mesure qui doivent être résolus pour obtenir une estimation des heures travaillées aux États-Unis comparable à celle produite pour le Canada sont exposés dans Baldwin et coll. (2005). Les programmes de la productivité des deux pays ne se servent pas de la même méthode ni des mêmes sources de données pour calculer les estimations officielles des heures travaillées. Le Canada se sert des données d'une enquête auprès des ménages, tandis que les États-Unis utilisent principalement une enquête auprès des employeurs. Le Canada fait une correction pour les jours fériés qui surviennent durant une semaine de référence, mais les États-Unis ne le font pas.

Baldwin et coll. (2005) ont calculé une estimation comparable des heures travaillées qui peut être utilisée pour les comparaisons entre le Canada et les États-Unis en estimant pour les deux pays le nombre moyen d'heures travaillées d'après une enquête sur la population active. Une méthode similaire est utilisée ici pour extrapoler l'estimation des heures travaillées pendant la semaine de référence de l'enquête auprès des ménages à d'autres semaines du mois, en tenant compte des jours fériés qui surviennent durant la semaine de l'enquête ainsi que de ceux qui surviennent durant d'autres semaines du mois. Les estimations du nombre moyen d'heures travaillées par emploi provenant, dans les deux pays, d'une enquête auprès des employeurs fournissent la valeur de référence des heures travaillées dans le secteur des entreprises en 1999 qui est utilisée dans le tableau 4.

Tableau 4
Estimations des heures travaillées aux États-Unis, secteur des entreprises non constituées en sociétés et secteur des sociétés, 1998 à 2005

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
	millions d'heures							
Référence								
Secteur des entreprises	220 260	224 357	229 561	225 963	221 270	...	...	...
Propriétaires indépendants d'entreprises non constituées en sociétés	21 354	21 053	20 807	20 354	19 750	20 511	20 781	...
Indicateurs pour les extrapolations								
Heures travaillées dans le secteur des entreprises produites par le Bureau of Labor Statistics	193 919	197 785	199 930	195 544	190 783	189 394	191 628	194 768
Heures travaillées par les travailleurs indépendants produites pas le Bureau of Labor Statistics	21 768	21 488	21 105	20 559	20 001	20 548	20 718	20 826
Estimations								
Secteur des entreprises	220 260	224 357	229 561	225 963	221 270	219 659	222 250	225 892
Propriétaires indépendants d'entreprises non constituées en sociétés	21 354	21 053	20 807	20 354	19 750	20 511	20 781	20 881
Employés salariés	198 906	203 303	208 754	205 609	201 520	199 148	201 469	205 011
Heures travaillées dans le secteur des entreprises non constituées en sociétés	38 639	39 083	39 252	41 301	41 513	42 956	44 709	45 999
Propriétaires indépendants	21 354	21 053	20 807	20 354	19 750	20 511	20 781	20 881
Employés salariés d'un propriétaire indépendant	17 284	18 030	18 445	20 947	21 763	22 446	23 928	25 118
Heures travaillées dans les entreprises individuelles	21 343	20 906	20 717	20 291	19 909	20 579	21 073	21 148
Propriétaires indépendants	17 099	16 858	16 661	16 298	15 815	16 424	16 701	16 759
Employés salariés d'un propriétaire indépendant	4 244	4 048	4 056	3 993	4 095	4 155	4 372	4 389

Note : Les données ayant été arrondies, leur somme pourrait ne pas correspondre aux totaux indiqués.
Sources : Programme de la productivité du travail de Statistique Canada; Bureau of Labor Statistics (totalisation spéciale des heures travaillées pour le secteur des travailleurs indépendants et le secteur des entreprises); Bureau of Economic Analysis, tableau 1.13; et Internal Revenue Service, tableaux 2, 10, 11 et 12.

Les données sur les heures travaillées dans le secteur des entreprises et par les travailleurs indépendants provenaient d'une totalisation spéciale effectuée par le PPT de Statistique Canada pour produire des données pour les États-Unis en harmonie avec la méthode utilisée au Canada. Les données sur le secteur des entreprises ont été mises à jour par le PPT pour la période allant de 1998 à 2002, tandis que les données sur les travailleurs indépendants ont été mises à jour pour la période de 1998 à 2004. Ces données sur le secteur des entreprises ont été extrapolées aux années 2003 à 2005, tandis que les heures travaillées par les travailleurs indépendants du secteur des entreprises non constituées en sociétés ont été extrapolées pour 2005. Les estimations américaines officielles des heures travaillées dans le secteur des entreprises et des heures travaillées par les travailleurs indépendants du secteur des entreprises non constituées en sociétés produites par le Bureau of Labor Statistics (BLS) ont été utilisées pour les extrapolations.

La série de données sur les heures travaillées est estimée pour le secteur des entreprises non constituées en sociétés ainsi que pour le secteur des sociétés.

Pour le secteur des entreprises non constituées en sociétés, les heures travaillées comprennent les heures des propriétaires indépendants (personnes qui travaillent pour leur propre compte) et les heures des personnes qui travaillent pour ces propriétaires à titre de salariés. Les données sur les heures travaillées par les propriétaires indépendants sont tirées d'une totalisation spéciale (voir le paragraphe précédent). Les heures travaillées des employés des travailleurs indépendants sont calculées d'après leur masse salariale en supposant que la rémunération par employé dans le secteur des entreprises non constituées en sociétés est la même que celle des employés en général.

L'estimation du nombre d'heures travaillées du secteur des sociétés englobe les propriétaires indépendants de sociétés et les employés salariés des sociétés. Les données pour le secteur des sociétés ont été obtenues par différence, en soustrayant l'estimation des heures travaillées pour l'ensemble du secteur des entreprises des heures travaillées estimées pour le secteur des entreprises non constituées en sociétés.

Les données sur les heures travaillées par les propriétaires indépendants d'entreprises individuelles ont été obtenues en ventilant les données sur les travailleurs indépendants du secteur des entreprises non constituées en sociétés entre les entreprises individuelles et les sociétés de personnes (tableau 4). La ventilation a été faite en utilisant les parts du nombre d'entreprises individuelles et de sociétés de personnes tirées du tableau 10 (*Nonfarm Sole Proprietorship Returns: Selected Income Statement Items*) et du tableau 11 (*Partnership Returns: Selected Balance Sheet and Income Statement Items*) de l'IRS[21]. Cela suppose que tous les propriétaires d'entreprises individuelles travaillent le même nombre d'heures que les propriétaires de sociétés de personnes, et qu'il n'y a qu'un propriétaire actif dans les sociétés de personnes[22]. Les heures travaillées par les employés des entreprises individuelles sont

21. Les tableaux 10 et 11 de l'IRS comprennent les sociétés de personnes constituées et non constituées en sociétés. L'IRS (*Estimated Data Line Counts Individual Income Tax Returns* [Part II: Income or Loss From Partnerships and S Corporations] tiré de l'IRS *Schedule E* [Form 1040] [*Supplemental Income and Loss*]) fournit le nombre d'associés non constitués en société pour la période de 2003 à 2005. Cette information a été utilisée en même temps que les données sur le nombre d'entreprises individuelles tirées du tableau 10 de l'IRS pour obtenir la part des entreprises individuelles dans le secteur des entreprises non constituées en sociétés.
22. Si l'on se sert du revenu mixte pour ventiler les heures de travail des travailleurs indépendants entre les entreprises individuelles et les sociétés de personnes, on obtient pour la période de 1998 à 2005 une estimation beaucoup plus faible des heures travaillées par les entreprises individuelles, variant de 36 % à 68 % selon l'année. Cette estimation repose sur l'hypothèse que le revenu net des propriétaires d'entreprises individuelles est le même que celui des propriétaires de sociétés de personnes. Cependant, les entreprises individuelles sont généralement beaucoup plus petites que les sociétés de personnes : le PIB des premières a été produit pour la plupart par des petites entreprises, tandis que celui des sociétés de personnes a été produit pour la plupart par de plus grandes entreprises. Par conséquent, les entreprises individuelles gagnent vraisemblablement moins de l'heure que les sociétés de personnes. Par conséquent, l'utilisation de la part du revenu mixte peut sous-estimer le nombre d'heures travaillées dans les entreprises individuelles et surestimer leur productivité du travail.

calculées en se basant sur la masse salariale de ces entreprises et sur la masse salariale du secteur des entreprises. Le calcul s'appuie sur l'hypothèse que la rémunération par employé dans les entreprises individuelles est la même que celle des employés du secteur des entreprises en général[23].

L'estimation des heures travaillées pour le reste du secteur des entreprises englobe la part restante du secteur des entreprises non constituées en sociétés (c.-à-d. les sociétés de personnes) et le secteur des sociétés. Cette estimation a été obtenue par différence, en soustrayant les heures travaillées des entreprises individuelles des heures travaillées du secteur des entreprises.

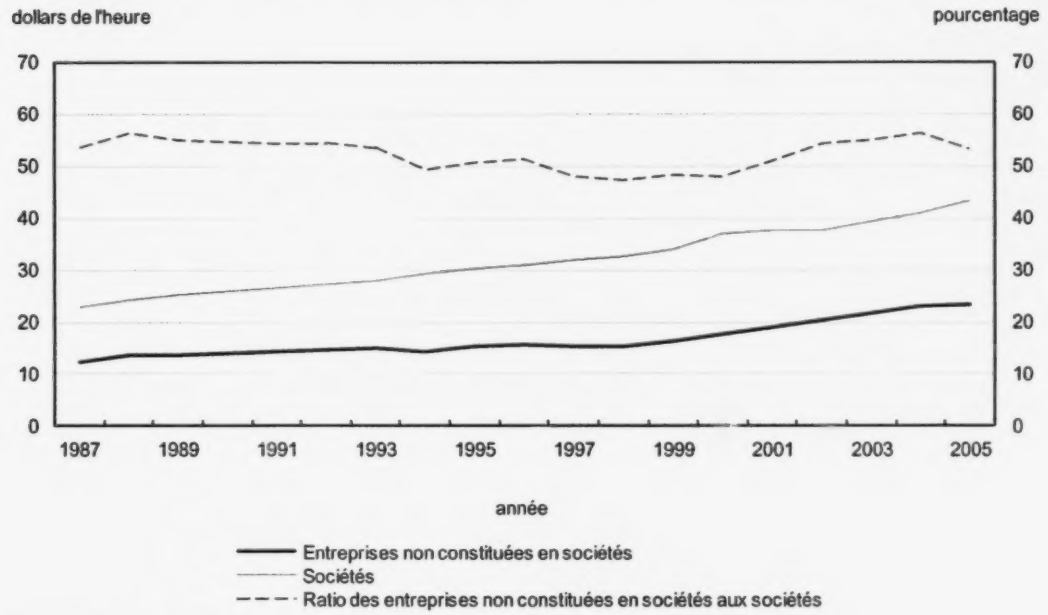
23. Une autre méthode que l'utilisation de la masse salariale pour estimer le nombre d'heures travaillées aux États-Unis est présentée à la section 7. Au lieu d'utiliser les parts de main-d'œuvre des entreprises individuelles pour estimer les heures travaillées par les employés dans ce groupe d'entreprises, on s'est servi des chiffres d'emploi tirés des Statistics of U.S. Businesses (U.S. Census Bureau) pour la période de 2002 à 2007. Les chiffres pour 2003 à 2006 ont été estimés par interpolation linéaire. Les heures travaillées dans les entreprises individuelles ont été calculées en appliquant ces ratios aux heures travaillées dans le secteur des entreprises, comme l'illustre le tableau 4.

5 Productivité selon la forme juridique de l'entreprise

5.1 Productivité du travail au Canada

Au Canada, les entreprises du secteur des sociétés sont plus grandes et utilisent plus de capital que celles du secteur des entreprises non constituées en sociétés. La plupart de ces dernières sont petites et exploitées par un propriétaire indépendant n'ayant que peu ou pas de personnel. En 2005, le niveau de productivité, mesuré par le PIB nominal par heure travaillée, était beaucoup plus élevé pour les sociétés (47,9 $) que pour les entreprises non constituées en sociétés (30,6 $) (tableau 5). Un écart entre les niveaux de productivité du travail du secteur des entreprises non constituées en sociétés et du secteur des sociétés existait pendant toute la période allant de 1987 à 2005 (graphique 5).

Graphique 5
Productivité du travail du secteur des entreprises non constituées en sociétés et du secteur des sociétés au Canada



Source : Baldwin et Rispoli (2010).

L'écart entre les niveaux de productivité du secteur des entreprises non constituées en sociétés et du secteur des sociétés est nettement plus prononcé dans les industries productrices de biens que dans les industries de services (Baldwin et Rispoli, 2010). En 2005, la productivité du travail du secteur des entreprises non constituées en sociétés était égale à 34 % du niveau de productivité du secteur des sociétés, soit 21,5 $ de l'heure pour les entreprises non constituées en sociétés contre 63,0 $ de l'heure pour les sociétés.

Dans le secteur des services, les différences étaient plus faibles; en 2005, la productivité du travail du secteur des entreprises non constituées en sociétés s'approchait de 70 % du niveau de productivité des sociétés. Cette année-là, la productivité du travail était de 23,9 $ de l'heure pour les entreprises non constituées en sociétés contre 34,1 $ de l'heure pour les sociétés[24].

24. Ces chiffres ne correspondent pas aux estimations présentées dans Baldwin et Rispoli (2010), qui ne tiennent pas compte des bailleurs de biens immobiliers. Ici, les estimations du PIB pour le Canada ainsi que pour les États-Unis englobent les bailleurs de biens immobiliers, parce qu'il n'était pas possible de les supprimer des données pour les États-Unis.

Tableau 5
Produit intérieur brut, heures travaillées et productivité du travail des secteurs des entreprises non constituées en sociétés, des sociétés et des entreprises au Canada, 1998 à 2005

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	Croissance annuelle moyenne, 1998 à 2005
				millions de dollars					pourcentage
Produit intérieur brut aux prix du marché									
Secteur des entreprises non constituées en sociétés	79 811	83 608	86 837	88 298	92 165	96 921	102 083	102 229	3,6
Secteur des sociétés	619 894	675 739	753 879	773 453	800 285	841 064	902 137	970 230	6,6
Secteur des entreprises	699 705	759 347	840 716	861 751	892 450	937 985	1 004 220	1 072 459	6,3
				millions d'heures					pourcentage
Heures travaillées									
Secteur des entreprises non constituées en sociétés	3 755	3 717	3 600	3 431	3 342	3 371	3 381	3 338	-1,7
Secteur des sociétés	17 047	17 745	18 398	18 654	19 098	19 339	20 018	20 249	2,5
Secteur des entreprises	20 801	21 461	21 997	22 085	22 441	22 711	23 399	23 587	1,8
				dollars par heure travaillée					pourcentage
Productivité du travail									
Secteur des entreprises non constituées en sociétés	21,3	22,5	24,1	25,7	27,6	28,7	30,2	30,6	5,4
Secteur des sociétés	36,4	38,1	41,0	41,5	41,9	43,5	45,1	47,9	4,0
Secteur des entreprises	33,6	35,4	38,2	39,0	39,8	41,3	42,9	45,5	4,4

Note : Les données ayant été arrondies, leur somme pourrait ne pas correspondre aux totaux indiqués.
Source : Statistique Canada, calculs des auteurs.

Tableau 6
Produit intérieur brut, heures travaillées et productivité du travail des entreprises individuelles et du reste du secteur des entreprises au Canada, 1998 à 2005

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	Croissance annuelle moyenne, 1998 à 2005
				millions de dollars					pourcentage
Produit intérieur brut aux prix du marché									
Entreprises individuelles	55 396	57 979	60 114	61 427	63 900	67 229	71 353	71 687	3,8
Reste du secteur des entreprises	644 309	701 368	780 602	800 324	828 550	870 756	932 867	1 000 772	6,5
Secteur des entreprises	699 705	759 347	840 716	861 751	892 450	937 985	1 004 220	1 072 459	6,3
				millions d'heures					pourcentage
Heures travaillées									
Entreprises individuelles	2 993	2 961	2 861	2 731	2 682	2 716	2 739	2 708	-1,4
Reste du secteur des entreprises	17 808	18 500	19 136	19 353	19 758	19 994	20 659	20 879	2,3
Secteur des entreprises	20 801	21 461	21 997	22 085	22 441	22 711	23 399	23 587	1,8
				dollars par heure travaillée					pourcentage
Productivité du travail									
Entreprises individuelles	18,5	19,6	21,0	22,5	23,8	24,7	26,0	26,5	5,2
Reste du secteur des entreprises	36,2	37,9	40,8	41,4	41,9	43,6	45,2	47,9	4,1
Secteur des entreprises	33,6	35,4	38,2	39,0	39,8	41,3	42,9	45,5	4,4

Note : Les données ayant été arrondies, leur somme pourrait ne pas correspondre aux totaux indiqués.
Source : Statistique Canada, calculs des auteurs et données T4.

La plupart des entreprises individuelles sont également petites et exploitées par des propriétaires indépendants n'ayant que peu ou pas de personnel. Le niveau de productivité des entreprises individuelles, mesuré par le PIB nominal par heure travaillée, était beaucoup plus faible (26,5 $ en 2005) que celui du reste du secteur des entreprises (47,9 $ en 2005) (tableau 6)[25].

5.2 Productivité du travail aux États-Unis

En 2005, alors que le secteur des entreprises non constituées en sociétés représentait 9,5 % du PIB total au Canada, il était à l'origine d'environ 23,7 % du PIB du secteur des entreprises aux États-Unis. Dans ce pays, la plupart de ces entreprises font partie de sociétés de personnes formées par des particuliers ou des SARL. Selon Luttrell et coll. (2006), la croissance des SARL a été très rapide après le milieu des années 1990. En 2003, elles représentaient près de 46 % de toutes les déclarations produites par des sociétés de personnes.

25. Si l'on utilise le revenu mixte pour ventiler les heures travaillées des travailleurs indépendants entre les entreprises individuelles et les sociétés de personnes du secteur des entreprises non constituées en sociétés, les résultats sont similaires (voir la note en bas de page 22). Le PIB par heure travaillée des entreprises individuelles est légèrement plus élevé — environ 0,8 point de 1998 (19,1 $) à 2005 (27,4 $). Le PIB par heure travaillée du reste du secteur des entreprises baisse d'environ 0,2 point par année de 1998 à 2005.

Tableau 7
Produit intérieur brut, heures travaillées et productivité du travail des secteurs des entreprises non constituées en sociétés, des sociétés et des entreprises aux États-Unis, 1998 à 2005

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	Croissance annuelle moyenne, 1998 à 2005
	millions de dollars								pourcentage
Produit intérieur brut aux prix du marché									
Secteur des entreprises non constituées en sociétés	1 423 995	1 515 988	1 639 014	1 787 927	1 836 862	1 935 110	2 117 742	2 298 656	7,1
Secteur des sociétés	5 386 805	5 733 012	6 076 486	6 125 673	6 295 938	6 567 690	6 966 858	7 396 844	4,6
Secteur des entreprises	6 810 800	7 249 000	7 715 500	7 913 600	8 132 800	8 502 800	9 084 600	9 695 500	5,2
	millions d'heures								pourcentage
Heures travaillées									
Secteur des entreprises non constituées en sociétés	38 639	39 083	39 252	41 301	41 513	42 956	44 709	45 999	2,5
Secteur des sociétés	181 621	185 274	190 309	184 662	179 757	176 702	177 541	179 893	-0,1
Secteur des entreprises	220 260	224 357	229 561	225 963	221 270	219 659	222 250	225 892	0,4
	dollars par heure travaillée								pourcentage
Productivité du travail									
Secteur des entreprises non constituées en sociétés	36,9	38,8	41,8	43,3	44,2	45,0	47,4	50,0	4,4
Secteur des sociétés	29,7	30,9	31,9	33,2	35,0	37,2	39,2	41,1	4,8
Secteur des entreprises	30,9	32,3	33,6	35,0	36,8	38,7	40,9	42,9	4,8

Note : Les données ayant été arrondies, leur somme pourrait ne pas correspondre aux totaux indiqués.
Sources : Programme de la productivité du travail de Statistique Canada; Bureau of Labor Statistics (totalisation spéciale des heures travaillées des travailleurs indépendants et du secteur des entreprises); et Bureau of Economic Analysis, tableaux 1.13 et 1.3.5.

Contrairement à la situation observée au Canada, en 2005, le niveau de productivité mesuré par le PIB nominal par heure travaillée était plus élevé dans le secteur des entreprises non constituées en sociétés (50,0 $) que dans le secteur des sociétés (41,1 $) (tableau 7).

La plupart des entreprises individuelles sont également petites et exploitées par des propriétaires indépendants n'ayant que peu ou pas de personnel[26]. En 2005, le niveau de productivité mesuré par le PIB nominal par heure travaillée est plus faible pour les entreprises individuelles (31,5 $) que pour le reste du secteur des entreprises (44,1 $) (tableau 8) [27].

Le niveau de productivité du reste du secteur des entreprises était environ 2 % à 3 % plus élevé que celui du secteur des sociétés de 1998 à 2005.

26. La masse salariale des entreprises individuelles exprimée en pourcentage du secteur des entreprises était très faible, soit environ 2,1 % en 2005, d'après le tableau 10 de l'IRS et le tableau 1.13 du BEA.
27. Si l'on se sert du revenu mixte pour ventiler les heures travaillées des travailleurs indépendants entre les entreprises individuelles et les sociétés de personnes du secteur des entreprises non constituées en sociétés, le PIB par travailleur des entreprises individuelles est surestimé (voir la note en bas de page 22). Le PIB par heure travaillée des entreprises individuelles est considérablement plus élevé — de 36 % à 68 % de 1998 (32,2 $) à 2005 (53,0 $).

Tableau 8
Produit intérieur brut, heures travaillées et productivité du travail des entreprises individuelles et du reste du secteur des entreprises aux États-Unis, 1998 à 2005

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	Croissance annuelle moyenne, 1998 à 2005
	millions de dollars								pourcentage
Produit intérieur brut aux prix du marché									
Entreprises individuelles	506 222	523 742	537 965	542 949	575 038	601 219	635 858	665 386	4,0
Reste du secteur des entreprises	6 304 578	6 725 258	7 177 535	7 370 651	7 557 762	7 901 581	8 448 742	9 030 114	5,3
Secteur des entreprises	6 810 800	7 249 000	7 715 500	7 913 600	8 132 800	8 502 800	9 084 600	9 695 500	5,2
	millions d'heures								pourcentage
Heures travaillées									
Entreprises individuelles	21 343	20 906	20 717	20 291	19 909	20 579	21 073	21 148	-0,1
Reste du secteur des entreprises	198 916	203 451	208 844	205 672	201 361	199 080	201 177	204 744	0,4
Secteur des entreprises	220 260	224 357	229 561	225 963	221 270	219 659	222 250	225 892	0,4
	dollars par heure travaillée								pourcentage
Productivité du travail									
Entreprises individuelles	23,7	25,1	26,0	26,8	28,9	29,2	30,2	31,5	4,1
Reste du secteur des entreprises	31,7	33,1	34,4	35,8	37,5	39,7	42,0	44,1	4,8
Secteur des entreprises	30,9	32,3	33,6	35,0	36,8	38,7	40,9	42,9	4,8

Note : Les données ayant été arrondies, leur somme pourrait ne pas correspondre aux totaux indiqués.

Sources : Programme de la productivité du travail de Statistique Canada; Bureau of Labor Statistics (totalisation spéciale des heures travaillées des travailleurs indépendants et du secteur des entreprises); Bureau of Economic Analysis, tableaux 1.13 et 1.3.5; et Internal Revenue Service, tableaux 2, 10 et 11.

6 Indice des prix pour la comparaison de la production du Canada et des États-Unis

La productivité relative du travail s'obtient par comparaison du volume de la production par heure travaillée au Canada au volume de production par heure travaillée aux États-Unis. Ces estimations sont produites en premier lieu à partir de mesures du PIB en valeur nominale (dollars courants) calculé dans les devises nationales de chaque pays; ces estimations sont ensuite déflatées par un indice des prix relatifs afin de convertir les estimations en dollars en estimations en volume.

L'indice des prix relatifs nécessaire pour cet exercice est une mesure de la parité de pouvoir de production; il ne s'agit pas de la mesure des parités de pouvoir d'achat fondée sur les dépenses habituellement produite par Statistique Canada pour les comparaisons entre pays. Cette dernière est calculée d'après des données sur les prix pour les catégories de dépenses finales, qui produisent des parités de pouvoir d'achat et non des parités de pouvoir de production (Baldwin et Macdonald, 2009). Les estimations des parités de pouvoir d'achat ont été conçues en vue de couvrir raisonnablement les dépenses en biens finaux, mais non pour les produits intermédiaires ou les mesures de la valeur ajoutée (produit brut moins les matières premières, les services et les intrants énergétiques), pour lesquels des déflateurs sont nécessaires pour le produit brut ainsi que les intrants intermédiaires.

Baldwin, Gu et Yan (2008) combinent les données sur les produits pour les catégories de demande finale et les tableaux d'entrées-sorties afin d'obtenir des mesures des prix relatifs qui peuvent être utilisées pour les sorties ainsi que pour les entrées au niveau de l'industrie. Baldwin, Gu et Yan utilisent les prix détaillés obtenus pour 2 000 articles (fournis par le Programme des parités de pouvoir d'achat bilatérales Canada-États-Unis) et les apparient à quelque 221 groupes de produits dans les tableaux d'entrées-sorties, puis calculent des déflateurs pour les sorties ainsi que les entrées pour chaque industrie. Les parités de pouvoir de production (PPP) aux prix du marché sont en harmonie avec le concept de la production aux prix de base. Ces PPP entre le Canada et les États-Unis sont exprimées comme étant le prix en dollars américains d'un dollar canadien de produit.

Tableau 9
Estimation des parités de pouvoir de production aux prix du marché

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Ajustement des PPP (prix de base) aux PPP (aux prix du marché)								
				millions de dollars				
Canada								
Ligne 1 - Taxes moins les subventions sur les produits	...	...	76 647	...	...	...	...	...
Ligne 2 - Produit intérieur brut aux prix du marché	...	...	1 076 577	...	...	...	...	...
				taux				
Ligne 3 - Taux d'imposition (ligne 1 multipliée par ligne 2)	...	...	7,1	...	...	...	...	...
				millions de dollars				
États-Unis								
Ligne 4 - Taxes moins les subventions sur les produits	...	...	338 942	...	...	...	...	...
Ligne 5 - Produit intérieur brut aux prix du marché	...	...	9 951 500	...	...	...	...	...
				taux				
Ligne 6 - Taux d'imposition (ligne 4 multipliée par ligne 5)	...	...	3,4	...	...	...	...	...
Ligne 7 - Ajustement	...	...	1,0	...	...	...	...	...
				ratio				
Ligne 8 - PPP (prix de base tel que publié dans Baldwin [2005])	...	0,830	...	...	...	...	...	...
Ligne 9 - PPP (ajustées aux prix du marché) (ligne 8 multipliée par ligne 7)	...	0,801	...	...	...	...	...	...
Interpolation en utilisant les déflateurs de prix des secteurs des entreprises du Canada et des États-Unis								
				indice				
Déflateurs de prix du secteur des entreprises								
Ligne 10 - Canada	92,68	94,36	98,44	99,44	100,00	103,55	107,38	111,15
Ligne 11 - États-Unis	94,99	95,75	97,50	99,21	100,00	101,42	104,04	107,42
				ratio				
Ligne 12 - Ratio des États-Unis au Canada (ligne 11 multipliée par ligne 10)	1,02	1,01	0,99	1,00	1,00	0,98	0,97	0,97
Ligne 13 - PPP ajustées au prix du marché	0,81	0,80	0,78	0,79	0,79	0,77	0,77	0,76

Notes : « PPP » veut dire « parité de pouvoir de production ». Le taux de redressement fiscal a été estimé pour l'année 2000, puisque les données n'étaient pas disponibles aux États-Unis pour 1999. Pour le Canada, le produit intérieur brut aux prix du marché et l'impôt sur les produits (tous deux en millions de dollars) ont été extraits du tableau CANSIM 380-0030. Pour les États-Unis, le produit intérieur brut aux prix du marché et les impôts sur les produits moins les subventions et les droits d'importation (tous deux en millions de dollars) ont été extraits du tableau 900 du Bureau of Economic Analysis. Pour le secteur canadien des entreprises, le déflateur a été obtenu d'après une totalisation spéciale effectuée par la Division des comptes des revenus et des dépenses de Statistique Canada. Pour le secteur américain des entreprises, le déflateur a été obtenu d'après les tableaux 1.3.5 et 1.3.6 du Bureau of Economic Analysis.

Dans le présent article, un ajustement a été apporté à cette PPP de référence de 1999 (concordant avec le concept de production aux prix de base) afin de convertir les PPP à un concept de prix du marché (tableau 9). Cet ajustement est fondé sur les taux relatifs Canada-États-Unis d'impôt sur les produits — ou le ratio du PIB aux prix du marché au PIB aux prix de base — pour l'ensemble de l'économie[28].

28. Les PPP sont calculées en appliquant un concept de production aux prix de base. Baldwin, Gu et Yan (2008) ont fourni une valeur de référence de la PPP pour 1999. Les estimations pour 1999 ont été projetées en se servant des fluctuations relatives des déflateurs du PIB pour le Canada et les États-Unis.

7 L'écart de productivité du travail du secteur des entreprises entre le Canada et les États-Unis

L'effet du secteur des entreprises non constituées en sociétés sur l'écart global de productivité du secteur des entreprises peut être évalué en examinant la différence pour le secteur des entreprises dont on a supprimé le secteur des entreprises non constituées en sociétés, c'est-à-dire la différence pour les secteurs des sociétés seulement.

En 1998, la productivité du travail du secteur canadien des entreprises était égale à 88 % de celle du secteur américain des entreprises. Cette différence de productivité du travail diminue si l'on élimine de la comparaison les entreprises canadiennes et américaines non constituées en sociétés. En 1998, la productivité du travail des sociétés canadiennes était à peu près la même (99 %) que celle des sociétés américaines (tableau 10).

Tableau 10
Productivité du travail relative (en dollars américains) des secteurs des entreprises au Canada et aux États-Unis, secteurs des sociétés et des entreprises non constituées en sociétés, 1998 à 2005

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	Croissance annuelle moyenne, 1998 à 2005
					ratio				pourcentage
Parités de pouvoir de production aux prix du marché	0,809	0,801	0,782	0,788	0,790	0,773	0,765	0,763	-0,8
					dollars américains				pourcentage
Canada									
Secteur des entreprises non constituées en sociétés	17,2	18,0	18,9	20,3	21,8	22,2	23,1	23,4	4,5
Secteur des sociétés	29,4	30,5	32,0	32,7	33,1	33,6	34,5	36,6	3,2
Secteur des entreprises	27,2	28,3	29,9	30,7	31,4	31,9	32,8	34,7	3,5
États-Unis									
Secteur des entreprises non constituées en sociétés	36,9	38,8	41,8	43,3	44,2	45,0	47,4	50,0	4,4
Secteur des sociétés	29,7	30,9	31,9	33,2	35,0	37,2	39,2	41,1	4,8
Secteur des entreprises	30,9	32,3	33,6	35,0	36,8	38,7	40,9	42,9	4,8
					ratio				pourcentage
Niveau Canada-États-Unis relatif									
Secteur des entreprises non constituées en sociétés	46,7	46,5	45,2	46,8	49,2	49,4	48,8	46,8	0,0
Secteur des sociétés	99,2	98,6	100,4	98,5	94,5	90,5	87,9	88,9	-1,6
Secteur des entreprises	88,0	87,7	88,9	87,8	85,4	82,5	80,3	80,8	-1,2

Sources : Tableaux 5, 7 et 9.

Après 2000, l'écart de productivité entre le Canada et les États-Unis s'est élargi, principalement à cause d'une diminution de la performance relative des secteurs de la fabrication et des télécommunications (Baldwin et Gu, 2009). L'écart global, qui était de 12 points de pourcentage en 1998, avait atteint 19 points de pourcentage en 2005 pour l'ensemble du secteur des entreprises et était passé de 0,8 à 11 points de pourcentage si l'on ne considère que le secteur des sociétés.

L'effet du secteur des entreprises non constituées en sociétés sur la grandeur de l'écart passe d'environ 11,2 points de pourcentage (différence entre 99,2 et 88 selon le tableau 10) en 1998 à environ 8,1 points de pourcentage (différence entre 88,9 et 80,8) en 2005. Durant cette période,

la productivité du secteur canadien des entreprises non constituées en sociétés par rapport à la productivité du secteur américain des entreprises non constituées en sociétés est demeurée à peu près la même, mais la productivité relative du secteur des sociétés a diminué. En 2005, l'écart de productivité entre le Canada et les États-Unis était imputable à la fois au secteur des sociétés et au secteur des entreprises non constituées en sociétés.

Dans les comparaisons qui précèdent, les secteurs canadien et américain des entreprises non constituées en sociétés, qui englobent les sociétés de personnes ainsi que les entreprises individuelles, sont éliminés entièrement. La ressemblance entre les entreprises individuelles des deux pays est plus grande que celle entre les sociétés de personnes.

Si l'on élimine seulement les entreprises individuelles des estimations de la productivité du travail du secteur des entreprises de chaque pays (afin de comparer le reste du secteur des entreprises, c'est-à-dire les sociétés de personnes et le secteur des sociétés), la différence de productivité du travail diminue également. Si l'on élimine les entreprises individuelles, la productivité du reste du secteur canadien des entreprises passe de 88,0 % à 92,4 % du niveau de productivité des sociétés américaines en 1998, soit une réduction de l'écart d'environ 4,4 points de pourcentage (tableau 11).

Les 5,8 points de pourcentage restants (soit la différence entre 99,2 et 92,4) provenant du secteur des entreprises non constituées en sociétés est attribuable à la productivité plus élevée des sociétés de personnes américainse. La contribution des entreprises individuelles à l'écart entre le Canada et les États-Unis en ce qui a trait à la productivité du travail a diminué pour se situer à 2,1 points de pourcentage en 2005, puisqu'un écart est apparu entre le secteur des sociétés au Canada et celui des États-Unis.

Tableau 11
Productivité du travail relative (en dollars américains) des secteurs des entreprises au Canada et aux États-Unis, entreprises individuelles et reste du secteur des entreprises, 1998 à 2005

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	Croissance annuelle moyenne, 1998 à 2005
					ratio				pourcentage
Parités de pouvoir de production aux prix du marché	0,809	0,801	0,782	0,788	0,790	0,773	0,765	0,763	-0,8
					dollars américains				pourcentage
Canada									
Entreprises individuelles	15,0	15,7	16,4	17,7	18,8	19,1	19,9	20,2	4,4
Reste du secteur des entreprises	29,3	30,4	31,9	32,6	33,1	33,7	34,5	36,6	3,2
Secteur des entreprises	27,2	28,3	29,9	30,7	31,4	31,9	32,8	34,7	3,5
États-Unis									
Entreprises individuelles	23,7	25,1	26,0	26,8	28,9	29,2	30,2	31,5	4,1
Reste du secteur des entreprises	31,7	33,1	34,4	35,8	37,5	39,7	42,0	44,1	4,8
Secteur des entreprises	30,9	32,3	33,6	35,0	36,8	38,7	40,9	42,9	4,8
					ratio				pourcentage
Niveau Canada-États-Unis relatif									
Entreprises individuelles	63,1	62,6	63,3	66,2	65,1	65,5	66,1	64,2	0,2
Reste du secteur des entreprises	92,4	91,9	92,8	90,9	88,2	84,9	82,3	82,9	-1,5
Secteur des entreprises	88,0	87,7	88,9	87,8	85,4	82,5	80,3	80,8	-1,2

Sources : Tableaux 6, 8 et 9.

Une autre méthode peut être employée pour estimer le nombre d'heures travaillées des entreprises individuelles et pour tester la sensibilité des résultats antérieurs à d'autres hypothèses dans ce domaine. Dans le tableau 11, le nombre d'heures de travail des employés des travailleurs indépendants propriétaires d'une entreprise individuelle est estimé en supposant que le ratio des heures travaillées de ce groupe par rapport aux heures travaillées de l'ensemble du secteur des entreprises est égal au ratio de la masse salariale de ce groupe par rapport à la masse salariale de l'ensemble du secteur des entreprises. D'une autre façon, dans le tableau 12, les heures travaillées des entreprises individuelles sont calculées d'après les parts de l'emploi[29]. Cette méthode permet de relâcher l'hypothèse selon laquelle tous les employés du secteur des entreprises ont la même rémunération[30], et de supposer plutôt que les employés travaillent le même nombre d'heures dans chaque secteur. La première méthode donne lieu à une sous-estimation des heures travaillées par les entreprises individuelles si celles-ci offrent aux travailleurs salariés une rémunération plus faible que les sociétés. La deuxième méthode produit une surestimation des heures travaillées des entreprises individuelles si les employés des petites entreprises individuelles travaillent un moins grand nombre d'heures[31].

Les deux méthodes de ventilation des heures travaillées entre les entreprises individuelles et le reste du secteur des entreprises bornent les estimations de la contribution des entreprises individuelles à l'écart de productivité du travail entre le Canada et les États-Unis. Les tableaux 3 et 4 donnent à penser que les employés salariés sont à l'origine d'un plus grand nombre d'heures travaillées dans les entreprises individuelles américaines que dans les entreprises individuelles canadiennes[32]. Par conséquent, la mesure dans laquelle la productivité du travail des entreprises individuelles est surestimée ou sous-estimée est plus importante aux États-Unis. Si l'on se sert de la masse salariale pour ventiler les heures travaillées, le nombre d'heures travaillées dans les entreprises individuelles est sous-estimé et la productivité du travail est surestimée; toutefois, le degré de surestimation est plus important aux États-Unis. De même, si l'on se sert de l'emploi pour ventiler les heures travaillées, la productivité du travail des entreprises individuelles est sous-estimée davantage aux États-Unis qu'au Canada. Par conséquent, la productivité du travail réelle des entreprises individuelles canadiennes relativement à la productivité du travail réelle des entreprises individuelles américaines et les estimations de la contribution des entreprises individuelles à l'écart de productivité du travail entre le Canada et les États-Unis devraient vraisemblablement se situer entre celles qui figurent dans les tableaux 11 et 12.

Les entreprises individuelles sont à l'origine d'un plus grand nombre d'heures travaillées lorsque l'on applique la deuxième méthode. Au Canada, le nombre d'heures travaillées dans les entreprises individuelles a augmenté pour atteindre 3 149 millions d'heures en 2005, chiffre supérieur de 16 % à celui de 2 708 millions d'heures présenté au tableau 3. Aux États-Unis, le

---

29. Pour les États-Unis, le nombre d'employés des entreprises individuelles, calculé en part du nombre total d'employés, est obtenu d'après les Statistics of U.S. Businesses (U.S. Census Bureau). Pour le Canada, l'emploi pour 2005 a été déterminé en se servant d'une estimation fondée sur les chiffres d'emploi tirés de l'Enquête sur l'emploi, la rémunération et les heures de travail (EERH) (Division de l'analyse économique de Statistique Canada). Cependant, les données sur l'emploi des entreprises individuelles ne sont pas disponibles pour les années antérieures; on s'est servi à la place de la croissance du nombre de feuillets T4 émis pour les employés des entreprises individuelles.
30. Selon les Statistics of U.S. Businesses de 1997, aux États-Unis, la rémunération moyenne par travailleur pour le secteur des sociétés et les sociétés de personnes était de 30 286 $US cette année-là, tandis que la rémunération moyenne par travailleur pour les entreprises individuelles était de 14 463 $US.
31. En se servant des données de la Current Population Survey des États-Unis, Berger et coll. (1999) ont montré que 69 % des travailleurs du secteur privé non agricole de 16 ans et plus employés par de petites entreprises (entreprises comptant moins de 10 employés) travaillaient 35 heures par semaine ou plus. Dans les grandes entreprises employant 500 personnes ou plus, 81 % des employés travaillaient 35 heures par semaine ou plus.
32. Les employés salariés sont à l'origine d'un plus grand nombre d'heures travaillées dans les entreprises individuelles américaines que dans les entreprises individuelles canadiennes, que l'estimation des heures travaillées soit ventilée en fonction de la masse salariale ou en fonction de l'emploi.

nombre d'heures travaillées des entreprises individuelles a augmenté pour atteindre 23 587 millions d'heures en 2005, chiffre qui est 12 % plus élevé que celui de 21 148 millions d'heures présenté au tableau 4. Cette seconde méthode fait baisser le PIB par heure travaillée des entreprises individuelles calculé pour 2005 de 26,5 $ à 22,8 $ (dollars canadiens) pour le Canada et de 31,5 $ à 25,9 $ (dollars américains) pour les États-Unis.

Cependant, lorsque les heures travaillées sont ventilées en fonction des parts de l'emploi au lieu des parts de la masse salariale, on constate que la contribution des entreprises individuelles à la différence de la productivité du travail entre le Canada et les États-Unis est à peu près la même. En 2005, la productivité relative du secteur des entreprises était de 80,8, soit 2,0 points de pourcentage plus faible que la productivité relative pour le reste du secteur des entreprises (82,8) (tableau 12) — mais presque la même quantité que celle présentée au tableau 11 pour la même année.

Tableau 12
Productivité du travail relative (en dollars américains) des secteurs des entreprises au Canada et aux États-Unis, entreprises individuelles et reste du secteur des entreprises, 2002 à 2005

	2002	2003	2004	2005	Croissance annuelle moyenne, 1998 à 2005
		ratio			pourcentage
Parités de pouvoir de production aux prix du marché	0,790	0,773	0,765	0,763	-0,8
		dollars américains			pourcentage
Canada					
Entreprises individuelles	16,3	16,6	17,2	17,4	1,7
Reste du secteur des entreprises	33,8	34,4	35,3	37,4	2,5
Secteur des entreprises	31,4	31,9	32,8	34,7	2,5
États-Unis					
Entreprises individuelles	23,4	24,0	24,9	25,9	2,5
Reste du secteur des entreprises	38,4	40,6	42,9	45,1	4,1
Secteur des entreprises	36,8	38,7	40,9	42,9	4,0
		ratio			pourcentage
Niveau Canada-États-Unis relatif					
Entreprises individuelles	69,4	69,4	68,8	67,2	-0,8
Reste du secteur des entreprises	88,1	84,7	82,2	82,8	-1,5
Secteur des entreprises	85,4	82,5	80,3	80,8	-1,4

Sources : Tableaux 6, 8, 9, 11 et tableau explicatif 1; et Statistics of U.S. Businesses pour 2002 et 2007.

En résumé, en 1998, le secteur canadien des entreprises non constituées en sociétés a été à l'origine d'une part notable de l'écart de productivité du travail (environ 11 points de pourcentage) entre le Canada et les États-Unis. La contribution de ce secteur a diminué au cours du temps, parce que l'écart de productivité du travail s'est accentué à mesure que la productivité relative du secteur des sociétés a diminué. Cet écart est dû à des différences entre les productivités du travail des entreprises individuelles et des sociétés de personnes. Puisque la notion de petite entreprise est plus étroitement associée aux entreprises individuelles qu'aux grandes sociétés de personnes qui, aux États-Unis, sont plus fortement concentrées dans le secteur financier, l'exercice a été répété en supprimant les entreprises individuelles.

Quand les entreprises individuelles sont soustraites des estimations pour le secteur des entreprises de chaque pays (ce qui permet de comparer ce que l'on appelle ici le « reste du secteur des entreprises », constitué des sociétés de personnes et du secteur des sociétés),

l'écart de productivité entre le Canada et les États-Unis diminue aussi. Le fait de soustraire les entreprises individuelles fait augmenter le niveau de productivité relative qui passe de 88,0 % à 92,4 % pour 1998. L'effet des entreprises individuelles sur la taille de l'écart de productivité relative est d'environ 4,4 points de pourcentage en 1998 et de 2,1 points de pourcentage en 2005. Cette baisse de la contribution des entreprises individuelles à l'écart entre le Canada et les États-Unis en ce qui a trait à la productivité du travail est robuste relativement à la méthode employée pour ventiler les heures travaillées entre les entreprises individuelles et le reste du secteur des entreprises.

En 1998 et 2005, la majorité de l'effet global de l'ensemble du secteur des entreprises non constituées en sociétés était expliquée par un avantage de productivité très important des États-Unis dans l'autre composante du secteur des entreprises non constituées en sociétés, à savoir les sociétés de personnes, qui, dans ce pays, ont leur fondement dans les secteurs financier et immobilier.

8 Conclusion

Le présent article décrit l'examen de la source de l'écart entre les niveaux de productivité au Canada et aux États-Unis. Les résultats montrent qu'une part de la différence est attribuable à la plus grande importance du secteur des travailleurs indépendants non constitués en société au Canada et de son niveau relativement plus faible de productivité.

L'estimation de la grandeur de l'écart de productivité entre le Canada et les États-Unis imputable au secteur des entreprises non constituées en sociétés dépend de la validité de diverses hypothèses formulées pour produire les données utilisées ici. Cependant, d'autres approches aboutissent à des conclusions qui sont qualitativement les mêmes, à savoir que le secteur canadien des entreprises non constituées en sociétés est à l'origine d'une part appréciable de l'écart de productivité du travail entre le Canada et les États-Unis. La contribution de ce secteur était plus importante durant les années 1990; après 2000, elle a diminué à mesure que l'écart de productivité entre les secteurs canadien et américain des sociétés a augmenté. La plupart de l'écart attribuable au secteur des entreprises non constituées en sociétés n'est pas tant imputable au secteur des entreprises individuelles qu'à la taille et à la profitabilité relativement grandes des sociétés de personnes américaines.

Le groupe du secteur des entreprises individuelles défini comme étant les entreprises individuelles représente environ 4 points de pourcentage de l'écart total — soit environ le tiers de l'écart total en 1999 — et environ 2 points de pourcentage de l'écart total en 2005. Bien que ce groupe ne rende pas compte de la totalité de l'écart, il convient de souligner qu'il ne représente qu'une partie seulement de l'univers des petites entreprises. D'autres travaux devront être exécutés afin d'examiner le rôle d'autres petites entreprises du secteur des sociétés dans l'écart de productivité entre le Canada et les États-Unis.

Déterminer la source de l'écart de productivité et comprendre les raisons de cet écart sont des questions différentes, puisque les différences de productivité relative entre le secteur des entreprises non constituées en sociétés et le secteur des sociétés sont dues à plusieurs causes distinctes.

Ces différences pourraient découler de la plus petite taille du marché canadien. Certains économistes ont attribué les différences de taille d'entreprise à des différences de taille du marché (Kumar, Rajan et Zingales, 1999; Davis et Henrekson, 1999). De plus petits marchés pourraient empêcher les petites entreprises de croître pour devenir de plus grandes entités. Les entreprises non constituées en sociétés sont à la première étape du cycle de vie des entreprises. Les nouveaux producteurs démarrent souvent en tant qu'entités non constituées en sociétés et font plus tard la transition vers la constitution en société s'ils peuvent en absorber le coût et établir la forme organisationnelle requise pour limiter les responsabilités.

S'il s'agit de la raison pour laquelle la part de petits producteurs non constitués en société est plus grande au Canada, la taille du marché est indirectement à l'origine des différences qui sont mentionnées ici. Les différences entre les niveaux de productivité du Canada et des États-Unis seraient dues dans ce cas non pas à un manque d'entrepreneurs au premier stade de développement, mais à l'échec de croissance de ce groupe dynamique.

D'autres explications pourraient tenir à des différences institutionnelles qui ne sont pas nécessairement reliées à la taille des marchés (Garen, 2006). Il se pourrait qu'au Canada, seules les petites entreprises les moins productives demeurent non constituées en sociétés, tandis que les petites entreprises les plus productives se constituent en société. Cela pourrait se produire si les avantages fiscaux offerts aux très petites entreprises exploitées par des travailleurs indépendants en vue de se constituer en société étaient plus importants au Canada qu'aux États-Unis et qu'ils influaient plus fortement sur les petites entreprises les plus

productives. Le régime fiscal peut aussi encourager les travailleurs salariés à devenir indépendants (Schuetze, 2000; Bruce, 2000), s'il permet aux travailleurs indépendants non constitués en société de déduire ce qui, autrement, serait des dépenses de consommation.

Des différences de politique fiscale pourraient alors être à l'origine du désavantage canadien dû à un secteur des travailleurs indépendants moins productifs. L'évaluation de cette possibilité dépasse le cadre du présent article[33].

D'autres différences éventuelles dans la structure sous-jacente des deux économies pourraient aussi expliquer la taille relativement grande du secteur des travailleurs indépendants moins productifs au Canada. Les travailleurs indépendants non constitués en société sont particulièrement nombreux en agriculture et leur importance dans cette industrie est relativement plus grande au Canada qu'aux États-Unis. En outre, le Canada étant situé plus au nord, son climat relativement plus rigoureux pourrait donner lieu à une plus faible productivité dans ce secteur que celle observée aux États-Unis.

Il pourrait également exister des différences entre les deux pays en ce qui concerne les incitatifs qu'ont les sociétés à externaliser le travail, c'est-à-dire à faire passer un effectif de l'état d'employé à celui de travailleur engagé en sous-traitance. Ce changement peut réduire les avantages sociaux que doivent verser les entreprises (Zeytinoglu et Cooke, 2005). Certains de ces avantages sont prescrits par la loi, tandis que d'autres découlent de différences de cotisations sociales (Lin, 2000). Si cette approche est adoptée plus fréquemment pour les travailleurs hautement rémunérés et que ces travailleurs choisissent de devenir des entrepreneurs non constitués en société, il s'ensuit une augmentation du revenu mesuré des travailleurs non constitués en société dans un pays comparativement à l'autre[34].

Enfin, les différences entre les secteurs financier et immobilier des deux pays semblent découler de différences entre les deux économies (en raison du rôle central joué par les États-Unis sur les marchés financiers mondiaux) ou de différences entre les droits fiscaux régissant les placements immobiliers.

La gamme d'explications possibles de la source de la différence entre les tailles des secteurs canadien et américain des entreprises non constituées en sociétés offre un riche ensemble d'hypothèses quant aux facteurs à l'origine de l'écart de productivité globale entre le Canada et les États-Unis imputable au secteur des entreprises non constituées en sociétés.

33. Pour évaluer la différence entre les politiques fiscales des deux pays, il faudrait comparer les taux d'imposition personnels et les taux d'imposition des sociétés des deux pays et examiner les divers incitatifs à se constituer en société. Par exemple, les États-Unis offrent une forme d'organisation qui n'est pas celle d'une société de capitaux, mais qui fournit néanmoins la protection associée aux responsabilités limitées des sociétés, c'est-à-dire la société à responsabilité limitée (SARL), qui n'existe pas au Canada.
34. Pour une discussion de l'externalisation aux États-Unis, voir Dey, Houseman et Polivka (2007).

Annexe

Tableau A1
Produit intérieur brut aux prix du marché, heures travaillées et productivité du travail relative des entreprises individuelles et du reste du secteur des entreprises (incluant les sociétés de personnes et les sociétés) au Canada et aux États-Unis, 1998 à 2005

	2002	2003	2004	2005	Taux de croissance moyen, 2002 à 2005
	millions de dollars				pourcentage
Produit intérieur brut aux prix du marché					
Secteur des entreprises					
Canada	892 450	937 985	1 004 220	1 072 459	4,7
États-Unis	8 132 800	8 502 800	9 084 600	9 695 500	4,5
Entreprises individuelles					
Canada	63 900	67 229	71 353	71 687	2,9
États-Unis	575 038	601 219	635 858	665 386	3,7
Sociétés et sociétés de personnes					
Canada	828 550	870 756	932 867	1 000 772	4,8
États-Unis	7 557 762	7 901 581	8 448 742	9 030 114	4,6
		millions d'heures			pourcentage
Heures travaillées					
Secteur des entreprises					
Canada	22 441	22 711	23 399	23 587	1,3
États-Unis	221 270	219 659	222 250	225 892	0,5
Entreprises individuelles					
Canada	3 103	3 124	3 181	3 149	0,4
États-Unis	24 539	25 076	25 486	25 730	1,2
Sociétés et sociétés de personnes					
Canada	19 338	19 587	20 217	20 438	1,4
États-Unis	196 731	194 583	196 764	200 162	0,4
		dollars par heure travaillée			pourcentage
Productivité du travail					
Secteur des entreprises					
Canada	39,8	41,3	42,9	45,5	3,4
États-Unis	36,8	38,7	40,9	42,9	4,0
Entreprises individuelles					
Canada	20,6	21,5	22,4	22,8	2,5
États-Unis	23,4	24,0	24,9	25,9	2,5
Sociétés et sociétés de personnes					
Canada	42,8	44,5	46,1	49,0	3,4
États-Unis	38,4	40,6	42,9	45,1	4,1

Sources : Tableaux 6, 8, 9 et 11; et recensements des États-Unis de 2002 et de 2007.

Bibliographie

Baldwin, J.R., et P. Gorecki. 1986. *The Role of Scale in Canada-U.S. Productivity Differences in the Manufacturing Sector, 1970–1979*. Toronto, Ontario. University of Toronto Press. In cooperation with the Royal Commission on the Economic Union and Development Prospects for Canada (Collected research studies, Vol. 6).

Baldwin, J.R., et W. Gu. 2009. *La productivité du Canada de 1961 à 2008 : mise à jour des tendances à long terme*. Produit n° 15-206-X au catalogue de Statistique Canada. Ottawa, Ontario. La revue canadienne de productivité. N° 25.

Baldwin, J.R., W. Gu et B. Yan. 2008. *Niveaux relatifs de productivité multifactorielle au Canada et aux États-Unis : une analyse sectorielle*. Produit n° 15-206-X au catalogue de Statistique Canada. Ottawa, Ontario. La revue canadienne de productivité. N° 19.

Baldwin, J.R., et R. Macdonald. 2009. *PPA ou PPP : parité de pouvoir d'achat ou parité de pouvoir de production?* Produit n° 11F0027M au catalogue de Statistique Canada. Ottawa, Ontario. Documents de recherche sur l'analyse économique (AE). N° 58.

Baldwin, J.R., J.-P. Maynard, M. Tanguay, F. Wong et B. Yan. 2005. *Comparaison des niveaux de productivité au Canada et aux États-Unis : étude de certains aspects de la mesure*. Produit n° 11F0027M au catalogue de Statistique Canada. Ottawa, Ontario. Documents de recherche sur l'analyse économique (AE). N° 28.

Baldwin, J.R., et L. Rispoli. 2010. *Tendances de la productivité des entreprises non constituées en société dans l'économie canadienne, 1987 à 2005*. Produit n° 15-206-X au catalogue de Statistique Canada. Ottawa, Ontario. La revue canadienne de productivité. N° 28.

Berger, M.C., D.A. Black, F.A. Scott et S.N. Allen. 1999. *Distribution of Low-Wage Workers by Firm Size in the United States*. Final Report. Lexington, Kentucky. Préparé pour le U.S. Small Business Administration Office of Advocacy par Carolyn Looff and Associates.

Bruce, D. 2000. « Effects of the United States tax system on transitions to self-employment ». *Labour Economics*. Vol. 7. N° 5. p. 545 à 574.

Davis, S.J., et M. Henrekson. 1999. « Explaining national differences in the size and industry distribution of employment ». *Small Business Economics*. Vol. 12. N° 1. p. 59 à 83.

Dey, M., S. Houseman et A. Polivka. 2007. *Manufacturers' Outsourcing to Employment Services*. Kalamazoo, Michigan. W.E. Upjohn Institute for Employment Research. Upjohn Institute Staff Working Paper. N° 07-132.

Garen, J. 2006. « Use of employees and alternative work arrangements in the United States: A law, economics, and organizations perspective ». *Labour Economics*. Vol. 13. N° 1. p. 107 à 141.

Inwood, K., et I. Keay. 2005. « Bigger establishments in thicker markets: Can we explain early productivity differentials between Canada and the United States? » *Canadian Journal of Economics*. Vol. 38. N° 4. p. 1327 à 1363.

Kumar, K.B., R.G. Rajan et L. Zingales. 1999. *What Determines Firm Size?* Cambridge, Massachussets. National Bureau of Economic Research (NBER). Document de travail du NBER n° 7208.

Leung, D., C. Meh et Y. Terajima. 2008. « Productivity in Canada: Does firm size matter? » *Bank of Canada Review.* Automne. p. 5 à 14.

Lin, Z. 2000. « Payroll taxes in Canada revisited: Structure, statutory parameters and recent trends ». *Canadian Tax Journal.* Vol. 48. N° 3. p. 577 à 625.

Luttrell, K., P. Treubert et M. Parisi. 2006. « Integrated Business Data, 2003 ». *Statistics of Income Bulletin.* Automne. Vol. 26. N° 2. Washington, D.C. Internal Revenue Service. p. 47 à 103.

Rispoli, L. 2009a. *Mesure de la contribution du secteur des entreprises non constituées en société à l'économie canadienne, 1997 à 2002.* Produit n° 11-624-M au catalogue de Statistique Canada. Ottawa, Ontario. Aperçus sur l'économie canadienne. N° 23.

Rispoli, L. 2009b. *Tendances du produit intérieur brut et du travail autonome dans les entreprises non constituées en société de l'économie canadienne, 1987 à 2005.* Produit n° 11-624-M au catalogue de Statistique Canada. Ottawa, Ontario. Aperçus sur l'économie canadienne. N° 24.

Rispoli, L. 2009c. « Tendances du produit intérieur brut et du travail autonome dans les entreprises non constituées en société : 1987 à 2005 ». *L'Observateur économique canadien.* Vol. 22. N° 9. Produit n° 11-010-X au catalogue de Statistique Canada.

Schuetze, H.J. 2000. « Taxes, economic conditions and recent trends in male self-employment: A Canada–US comparison ». *Labour Economics.* Vol. 7. N° 5. p. 507 à 544.

U.S. Bureau of Economic Analysis. 2009. *Concepts and Methods of the U.S. National Income and Product Accounts (Chapters 1-5).* Washington, D.C.

Zeytinoglu, I.U., et G.B. Cooke. 2005. « Non-standard work and benefits: Has anything changed since the Wallace Report? » *Industrial Relations.* Vol. 60. N° 1. p. 29 à 63.